

ГАЗПРОМ

№ 12 2015 ● КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ПАО «ГАЗПРОМ» ● WWW.GAZPROM.RU

КОНСОЛИДАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА

«Газпром» интенсифицирует работу
по импортозамещению



КОГДА ВЫ СИЛЬНЕЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ

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 230 000 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

Фото на обложке
ООО «АвиагазЦентр»

Перепечатка материалов допускается
только по согласованию с редакцией

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

Отпечатано ООО «Типография
Сити Принт»

Учредитель ПАО «Газпром»

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

Тираж 10 150 экз.
Распространяется бесплатно

ФОТО GAZPROM.RU

С Новым годом!

Уважаемые коллеги! Дорогие друзья!

От имени Правления «Газпрома» и от себя лично сердечно поздравляю вас с наступающим Новым годом и Рождеством!

В уходящем году «Газпром» продолжил уверенное развитие в качестве глобальной энергетической компании. Мы последовательно реализуем наши планы во всех направлениях – газовом, нефтяном, электроэнергетическом.

«Газпром» укрепляет позиции на европейском газовом рынке. Подписано Соглашение акционеров по созданию газопровода «Северный поток-2». Этот новый газотранспортный маршрут через Балтийское море значительно повысит надежность газоснабжения Европы на десятилетия вперед. Для подачи газа в «Северный поток-2» мы создаем газотранспортную инфраструктуру на территории России. Начали строительство ее ключе-

вого элемента – газопровода Ухта–Торжок-2. Он необходим не только для транспортировки экспортного газа, но и для развития газификации Северо-Запада России.

Полным ходом идет работа по реализации проекта поставок газа в Китай по Восточному маршруту. Продолжается строительство газопровода «Сила Сибири». В этом году мы приступили к обустройству Чаяндинского месторождения, начали сооружение Амурского газоперерабатывающего

завода. Он станет не только крупнейшим, но и самым высокотехнологичным предприятием по переработке газа в нашей стране.

Как и в предыдущие годы, «Газпром» полностью выполнил обязательства по газификации регионов России. В 2015 году построено более 130 газопроводов общей протяженностью свыше 2 тыс. км. Созданы условия для газификации около 300 населенных пунктов.

«Газпром» занимает ведущие позиции в российской нефтяной отрасли. На арктическом шельфе мы уже два года успешно разрабатываем Приразломное месторождение. В ноябре здесь добыта миллионная тонна нефти. Это наглядное доказательство того, что наша работа в этом сложном, но чрезвычайно перспективном регионе эффективна и безопасна.

В уходящем году в Обской губе завершено строительство морского отгрузочного терминала «Ворота Арктики», что позволит нам в 2016 году приступить к круглогодичным поставкам нефти с Новопортовского месторождения на Ямале.

«Газпром» продолжает развивать в России электроэнергетические мощности. Этим летом в Москве введен в строй новый энергоблок на ТЭЦ-12, а буквально на днях – энергоблок на ТЭЦ-20. Таким образом, «Газпром» полностью выполнил обязательства, которые принял в 2007 году, взяв на себя управление энергогенерацией столицы.

Еще одним важным событием стал пуск энергоблока на Серовской ГРЭС. Он значительно повысил надежность энергоснабжения промышленных потребителей в Свердловской области.

Уважаемые коллеги!

Благодарю вас за большую работу, проделанную в этом году. На пороге новый, 2016 год. Пусть он будет добрым для России, для «Газпрома», для каждого из нас. Желаю вам и вашим семьям счастья, благополучия, крепкого здоровья и всего наилучшего!

Алексей Миллер, Председатель Правления ПАО «Газпром»

Содержание

- 1** **от редакции**
С Новым годом!
- 4** **коротко**
Международный деловой конгресс
Франция: 40 лет вместе
Форум АТЭС
Меморандум с Кувейтом
Сланцевый газ
«Энергия побед»
- 6** **тема номера**
Консолидация потенциала
В тесном контакте
- 17** **финансы**
Устойчивость
- 22** **добыча**
Путь на Восток
- 26** **транспортировка**
Пик развития
- 30** **рынок**
Торг уместен
«Мы продаем газ – это главное»
- 39** **нефтяное крыло**
Добыча в иракском Курдистане
- 42** **культура**
Искусство собирать
- 48** **дискуссия**
Газовый диалог
- 54** **благотворительность**
Инновационный проект
- 55** **спорт**
G-Drive Racing – лучшая команда
- 56** **наука**
Система управления



17 **финансы** **Устойчивость**

На вопросы журнала отвечает
заместитель Председателя
Правления ПАО «Газпром»
Андрей Круглов

22 **добыча** **Путь на Восток**

На вопросы журнала отвечает
генеральный директор
ООО «Газпром добыча Ноябрьск»
Игорь Крутиков





39 нефтяное крыло

Добыча в иракском Курдистане

34 рынок

«Мы продаем газ – это главное»

→
DREAMING
RUSSIA
WORKS FROM THE GAZPROMBANK COLLECTION

42 культура

Искусство собирать

На вопросы
журнала отвечает
исполнительный вице-
президент Газпромбанка
Марина Ситнина



➤ **Международный деловой конгресс**

Председатель Правления ПАО «Газпром», президент Международного делового конгресса (МДК) Алексей Миллер провел в Берлине XXXIII заседание Президиума МДК. В рамках мероприятия были заслушаны доклады председателей рабочих комитетов конгресса. Отмечено, что с 2006 года комитеты успешно реализовали 18 проектов, в частности в области энергоэффективности, газомоторного топлива и здравоохранения. В стадии реализации находятся пять проектов: в сфере СПГ, развития кадрового потенциала, образования, экологии и культуры.

Президиум принял бюджет МДК на 2016 год и определил центральную тему следующего общего собрания конгресса – «Энергетическое сотрудничество как фактор стабилизации мировой экономики». Общее собрание состоится 26–27 мая 2016 года в Санкт-Петербурге.



➤ **Франция: 40 лет вместе**

В Царском Селе (Пушкинский район Санкт-Петербурга) состоялись торжественные мероприятия, посвященные 40-летию подписания первого контракта на поставку российского природного газа во Францию. В мероприятиях приняли участие Председатель Правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер и Президент – Генеральный директор компании ENGIE Жерар Местралле.

«Сегодня у нас еще один юбилей – пять лет назад ENGIE стала партнером проекта “Северный поток”. Его успех всем известен, и в сентябре мы с нашими европейскими партнерами и, конечно, с компанией ENGIE приняли решение о строительстве газопровода “Северный поток-2”. Это еще дополнительно 55 млрд куб. м российского газа, которые придут на европейский рынок», – сказал Алексей Миллер.

В 2015 году спрос французских потребителей на российский газ активно растет. За 11 месяцев «Газпром» экспортировал в республику 8,7 млрд куб. м газа. Это почти на 32 % больше, чем за аналогичный период 2014 года (6,6 млрд куб. м).



➤ **Форум АТЭС**

Делегация ПАО «Газпром» во главе с Председателем Правления Алексеем Миллером приняла участие в работе форума «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество», Делового саммита АТЭС в Маниле (Филиппины). В рамках форума Алексей Миллер принял участие во встрече Председателя Правительства Российской Федерации Дмитрия Медведева и Президента Социалистической Республики Вьетнам Чыонг Тан Шанга, где, в част-



ности, затрагивались вопросы сотрудничества в нефтегазовой отрасли. В том числе речь шла о проекте реконструкции единственного нефтеперерабатывающего завода во Вьетнаме Dung Quat (мощность 6,5 млн т в год).





➤ Меморандум с Кувейтом

В Сочи Председатель Правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер и главный исполнительный директор, заместитель Председателя Совета директоров Kuwait Petroleum Corporation Низар аль-Адсани подписали Меморандум о взаимопонимании. Церемония состоялась в присутствии Президента Российской Федерации Владимира Путина и эмира Государства Кувейт Сабаха аль-Ахмеда ас-Сабаха.

Документ определяет основные направления потенциального партнерства двух компаний, в том числе в сфере сжиженного природного газа, сжиженных углеводородных газов и других нефтепродуктов, а также в области научно-технического сотрудничества и инвестиций.



➤ Сланцевый газ

Совет директоров ПАО «Газпром» принял к сведению информацию о результатах мониторинга развития отрасли сланцевого газа в различных регионах мира. В ходе заседания было отмечено, что в настоящее время доказанные запасы сланцевого газа в мире оцениваются в объеме около 5 трлн куб. м, что составляет менее 3% от общего объема мировых доказанных запасов газа. При этом доказанные запасы сланцевого газа сосредоточены преимущественно в США и в значительно меньших объемах – в Канаде и Китае.

Снижение нефтяных и газовых цен оказывает существенное негативное влияние на развитие сланцевой отрасли. В частности, в США на фоне низких цен на углеводороды парк действующих буровых установок за прошедший год сократился более чем на 60%. В среднесрочной перспективе не ожидается увеличения объемов добычи сланцевого газа в Канаде. Развитие отрасли в Китае также отстает от установленных правительством целевых показателей. Совет директоров подчеркнул, что снижение цен на нефть еще больше повысило конкурентоспособность поставок традиционного газа в страны Европы и АТР.



➤ «Энергия побед»

В Москве в Олимпийском комитете России состоялся финал V Всероссийского конкурса спортивной журналистики «Энергия побед». Победителями конкурса в номинации «Лучшая публикация» стали:

- Юрий Голышак, Александр Кружков, газета «Спорт-Экспресс», г. Москва (среди федеральных СМИ);
- Игорь Никитаев, журнал «VIP-спорт», г. Бор, Нижегородская область (среди региональных СМИ);
- Сергей Щурко, газета «Прессбол», г. Минск, Республика Беларусь (среди иностранных русскоязычных СМИ).

В номинации «Лучший телевизионный репортаж/сюжет/фильм» победили:

- Елена Трифонова, Елена Пищальникова, Александр Михайлов, «Первый канал», г. Москва (среди федеральных СМИ);
- Светлана Антимонина, телеканал «ОТС», г. Новосибирск (среди региональных СМИ);
- Валерий Коновалов, телеканал «Футбол», г. Киев, Украина (среди иностранных русскоязычных СМИ).
- Организатором V фестиваля-конкурса «Энергия побед» стал Олимпийский комитет России, «Газпром» является генеральным партнером конкурса.

Консолидация потенциала

«Газпром» интенсифицирует работу
по импортозамещению



Реализация «Газпромом» многолетней программы импортозамещения продолжает давать положительные результаты. Между тем корпорация не планирует останавливаться на достигнутом. Повышение уровня сложности новых проектов, а также требований к качеству используемых материалов и оборудования заставляет «Газпром» уделять всё больше внимания консолидации потенциала участвующих в импортозамещении российских предприятий, а также унификации технологического оборудования для нефтегазовой отрасли.

В 2014 году ООО «Газпром комплектация» – централизованный поставщик материально-технических ресурсов (МТР) дочерних обществ и организаций ПАО «Газпром», через которого осуществляются закупки более 80 % всего оборудования и материалов, – поставило МТР на общую сумму 267,7 млрд рублей. В том числе импортных, закупленных на контрактной основе, на 26,5 млрд. Сложившийся объем поставок по импорту связан с исполнением обязательств по контракту, заключенному в 2012 году и включающему закупки уникального обо-

» Ожидаемая по итогам текущего года поставка оборудования и материалов оценивается **в объеме более 400 млрд рублей,** что в 1,5 раза превышает показатель 2014 года

рудования для компрессорных станций (КС). Эти сделки носили единовременный характер. По сравнению с 2013 годом объем поставок продукции предприятиям и организациям ПАО «Газпром» в 2014 году вырос на 57 %. Основные МТР направлялись для комплектации расширения Единой системы газоснабжения (ЕСГ) России, реконструкции трубопроводной системы Северный Кавказ – Центр, сооружения КС магистрали Бованенково–Ухта и строительства магистрального газопровода «Сила Сибири», а также реконструкции и обустройства объектов Медвежьего, Ямсовейского и Чаяндинского месторождений.

В 2015 году комплектация проектов ПАО «Газпром» шла с не меньшей интенсивностью. Ожидаемая по итогам текущего года поставка оборудования и материалов оценивается в объеме более 400 млрд рублей, что в 1,5 раза превышает показатель 2014 года. По состоянию на ноябрь через ООО «Газпром комплектация» предприятиям и организациям Группы «Газпром» было отгружено МТР на сумму свыше 320 млрд.

Ключевые закупки

Как известно, «Газпром» является одним из крупнейших покупателей труб в России. В 2014 году отгрузка труб в адрес предприятий ПАО «Газпром» через ООО «Газпром комплектация» составила 1,355 млн т (на сумму более 100 млрд рублей), что в 2,2 раза больше поставок 2013 года. Из общего объема закуплено труб большого диаметра (ТБД) – 1,322 млн т (или 98 %), труб нефтяного сортамента и труб бесшовных и электросварных малого диаметра – 33 тыс. т (2 %). Более 73 %, или 990 тыс. т труб, отгружено для объектов капитального строительства, поставки на которые осуществляются в соответствии с инвестиционной программой ПАО «Газпром». Большая часть ТБД направлены на комплектацию важнейших проектов, среди которых строительство второй нитки газотранспортной системы Бованенково–Ухта и магистрального газопровода «Сила Сибири», а также расширение ЕСГ России. Отгрузки труб для указанных проектов осуществлялись в приоритетном порядке. Всего на соответствующие объекты было поставлено 884 тыс. т. Комплектация практически полностью (на 99,7 %) выполнена за счет труб производства российских компаний. Исключение составили трубы диаметром 508 мм с толщиной стенки 31,3 мм, не освоенные отечественными производителями.

За десять месяцев 2015 года на объекты ПАО «Газпром» централизованным поставщиком организована поставка 1,77 млн т труб с российских заводов. Всего же заявленная на текущий год потребность в трубах составляет 2,08 млн т, в том числе для капитального строительства – 1,65 млн т, для ремонтно-эксплуатационных нужд – 430 тыс. т.

Прогноз потребности в трубах на 2016 год оценивается в объеме до 2,4 млн т. Наличие достаточных производственных мощностей российских трубных заводов позволяет обеспечить отрасль отечественными трубами в необходимых объемах. Основными изготовителями ТБД для ПАО «Газпром» являются: АО «Выксунский металлургический завод», ОАО «Челябинский трубопрокатный завод», АО «Волжский трубный завод» и ЗАО «Ижорский трубный завод».

К ключевым закупкам МТР «Газпрома», помимо трубной продукции, относится газоперекачивающее оборудование. В 2014 году ООО «Газпром комплектация» обеспечило поставку 58 комплектных агрегатов с газотурбинными установками и центробежными нагнетателями, в 2015 году (по состоянию на 1 ноября) поставлено 36 комплектных агрегатов. Всего на 2015 год запланирована поставка 40 ГПА. В будущем году прогнозируется поставка 42 комплектов ГПА.

Помимо этого, с 2015 года «Газпром комплектации» поручено организовать выполнение

капитальных ремонтов газотурбинных двигателей (ГТД) авиационного и судового типа, использующихся в качестве приводов ГПА и газотурбинных электростанций (ГТЭС). В рамках Плана капитальных ремонтов для нужд дочерних обществ ПАО «Газпром» в 2015 году планируется выполнение 187 ремонтов. За десять месяцев текущего года выполнены ремонты 141 двигателя. В 2016 году планируется капитально отремонтировать 219 ГТД.

Что касается поставок другого основного оборудования, то в 2014 году в рамках реализации инвестиционной программы ПАО «Газпром», планов капитального строительства и капитального ремонта дочерних обществ ООО «Газпром комплектация» обеспечило поставку 832 единиц блочных технологических установок, теплообменных аппаратов, в том числе аппаратов охлаждения газа, блоков пылеуловителей. Программа капитального ремонта газораспределительных станций (ГРС) и комплектация объектов реконструкции ГРС исполнены в директивные сроки, в адрес газотранспортных компаний отгружено свыше 270 единиц крупноблочного оборудования.

За десять месяцев 2015 года поставки основного технологического оборудования составили 678 комплектов, ожидается выполнение 100% годового плана в объеме 812 единиц. Материально-техническое обеспечение капитального ремонта газораспределительных станций по программе 2015 года завершено еще в мае – поставлено 320 узлов и блоков ГРС.

В 2016 году ООО «Газпром комплектация» планирует обеспечить поставку более 800 единиц основного нефтехимического оборудования, в том числе для объектов Якутского центра газодобычи, второй очереди «Северного потока», объектов реконструкции газодобывающих и газотранспортных предприятий, подземных хранилищ газа, а также отгрузить 324 единицы блоков ГРС по Программе капитального ремонта ПАО «Газпром».

ПРОГРАММА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

«Газпром комплектация» успешно сотрудничает с российскими предприятиями и профильными ассоциациями производителей продукции для газовой отрасли в рамках освоения аналогов продукции мирового уровня. Благодаря этой работе сейчас такие важнейшие для отрасли позиции, как ТБД и ГПА, поставляются практически только отечественного производства. Между тем реализация программы импортозамещения продолжается на постоянной основе. А сложная внешнеполитическая ситуация способствует интенсификации этого процесса.

Так, в 2015 году ПАО «Трубная металлургическая компания» впервые поставлены для Астраханского месторождения насосно-компрессорные трубы в сероводородостойком исполнении группы прочности C90SS и обсадные группы прочности T95SS взамен труб, закупаемых по импорту. Таким образом, поставки труб неф-

» Заявленная на 2015 год потребность в трубах составляет

2,08 млн т,

в том числе для капитального строительства –

1,65 млн т,

для ремонтно-эксплуатационных нужд –

430 тыс. т

тяного сортамента по импорту сокращены до минимума. ЗАО «Ижорский трубный завод», ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» и АО «Выксунский металлургический завод» разработаны и согласованы с «Газпромом» технические условия на трубы, эксплуатация которых предусмотрена в пределах зон активных тектонических разломов и в районах повышенной сейсмичности – в частности, на трассе газопровода «Сила Сибири». Совместно с ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» разработаны и согласованы технические условия на трубы диаметром 508 мм для промысловых трубопроводов Южно-Киринского месторождения на рабочее давление 24 МПа.

В октябре текущего года подписаны долгосрочные договоры с ПАО «Трубная металлургическая компания» и ООО «Томские технологии машиностроения», направленные на освоение, производство и поставку импортозамещающей продукции. В частности, проект с Трубной металлургической компанией предусматривает локализацию производства на базе предприятий, входящих в группу ТМК: Волжском, Синарском, Северском трубных заводах и Таганрогском металлургическом заводе бесшовных нарезных труб нефтяного сортамента (ОСТГ). Общий объем потребления «Газпромом» за период 2016–2023 годов в рамках реализуемого проекта составит более 100 тыс. т для Астраханского газоконденсатного месторождения и месторождений, расположенных в Оренбургской области. Цель проекта с ООО «Томские технологии машиностроения» – освоение и производство отечественных антипомпажных и регулирующих клапанов, аналогов продукции голландской Mokveld Valves BV.

Стоит отметить, что многие российские предприятия активно включились в процесс разработки и внедрения импортозамещающих и инновационных решений в газовой отрасли. Вместе с тем для многих отечественных производителей решение задачи по созданию передовых

технологий в одиночку стало крайне сложным и ресурсоемким проектом, практически невозможным без внутриотраслевой кооперации. Для поиска новых технических решений потребовалось объединение научной базы, передового конструкторского потенциала и производственных возможностей отечественных производителей. Поэтому для консолидации усилий разработчиков, изготовителей продукции на технических и технологических проблемах, актуальных для отрасли, улучшения качества поставляемых МТР в 2012 году при поддержке ПАО «Газпром» и ООО «Газпром комплектация» была учреждена Ассоциация производителей оборудования «Новые технологии газовой отрасли».

Консолидация

Ассоциация производителей оборудования «Новые технологии газовой отрасли» аккумулировала потенциал отечественных предприятий для разработки и внедрения перспективных, эффективных технологий и решений. Основываясь на имеющемся опыте эксплуатации МТР, через ассоциацию «Газпром» доводит до производителей требования, подходы и условия, предъявляемые компанией к поставляемому оборудованию и его качеству. Важным для отрасли стало вовлечение предприятий – членов ассоциации в процесс совершенствования нормативной базы ПАО «Газпром» в области технического регулирования, развития корпоративной системы стандартизации.

Предприятиями – членами ассоциации активно ведется работа по освоению производства почти всей линейки запорно-регулирующей арматуры, применяемой в газовой отрасли, соответствующей мировому техническому уровню. Наличие отечественных аналогов дало возможность ПАО «Газпром» оперативно заменить производителя шаровых кранов немецкой Franz Schuck GmbH на ООО «Самараволгомаш», предназначенных для комплектации объекта «ДКС сеноманской залежи Песцовый площади Уренгойского НГКМ» ООО «Газпром добыча Уренгой». Для объекта «Строительство Шатровского ПХГ» проведена замена импортных шаровых кранов производства немецкой RMA Pipeline Equipment на аналог отечественного производства – краны шаровые ООО «РМА Рус» (Елабуга, Республика Татарстан). АО «Атоммашэкспорт» (Волгодонск, Ростовская область) налажен выпуск клапанов регулирующих антипомпажных DN 100–1000 мм на давление PN 8–16 МПа и пневматических приводов к ним взамен арматуры фирмы Mokveld Valves BV. В марте 2015 года проведена опытно-промышленная эксплуатация образца антипомпажного клапана DN 300 мм на КС «Серпуховская» ООО «Газпром трансгаз Москва». На основании положительного заключения по результатам испытаний эти клапаны и пневматические приводы для них разрешены к применению на объектах «Газпрома».

Продолжена работа по реализации импортозамещения для газовых скважин на месторождениях ПАО «Газпром». По итогам 11 месяцев 2015 года для оснащения скважин Бованенковского и Оренбургского месторождений поставлены семь комплектов подземно-скважинного оборудования производства ООО «НПФ Завод “Измерон”» (Санкт-Петербург) взамен аналогичного оборудования американских фирм Weatherford и Baker. Кроме того, в текущем году для Астраханского месторождения плани-

руется поставка пяти комплектов подземного оборудования производства ООО «НПФ Завод “Измерон”» для замещения подземного скважинного оборудования фирмы Weatherford. Предприятия Воронежский механический завод – филиал ФГУП «ГКНПЦ им. М. В. Хруничева», ООО «НПО “Нефтегаздеталь”» (Воронеж) и ОАО «Зеленодольский завод им. А. М. Горького» (г. Зеленодольск, Республика Татарстан) ведут работу по освоению производства устьевого оборудования, необходимого для эксплуатации в условиях сред с высоким содержанием сероводорода. АО «АК “Корвет”» (Курган) изготовлена опытно-промышленная партия елок фонтанных для Астраханского месторождения – аналогов продукции французской компании Aхon S.A.S. и американской FMC.

Также при непосредственном участии предприятий – членов ассоциации реализуются проекты по унификации технологического оборудования, что позволяет вовлечь в работу как можно больше отечественных предприятий.

Унификация

Ассоциацией производителей оборудования «Новые технологии газовой отрасли» при поддержке ПАО «Газпром» и ООО «Газпром комплектация» реализован проект по созданию унифицированного ГПА мощностью 16 МВт (ГПА-16У). Поставка головного образца агрегата ГПА-16У на объект ООО «Газпром трансгаз Ухта» осуществлена в сентябре 2014 года. В ноябре текущего года агрегат прошел приемочные испытания. Общая наработка ГПА-16У по состоянию на 24 ноября текущего года составила 3744 часа без единой аварийной остановки. При создании унифицированного агрегата применены узлы и системы исключительно отечественного производства: газотурбинная установка ЗАО «Искра-Авигаз» (Пермь) с двигателем ОАО «Пермский моторный завод», центробежным компрессором АО «РЭП Холдинг» (Санкт-Петербург) и системой автоматического управления ЗАО «НПФ “Система-Сервис”» (Санкт-Петербург). В настоящее время продолжается работа по созданию унифицированного ГПА единичной мощностью 25 МВт.

Между тем серьезные усилия прилагаются и для унификации запорно-регулирующей арматуры. Так, тульским ООО «Суходол – Спецтяжмаш» начато серийное производство унифицированного полукорпуса шарового крана для комплектации кранов диаметром от 500 до 1400 мм на давление до 125 атм. в холодном (–60 °С) и умеренном (–45 °С) исполнении. Краны, сделанные с применением новой технологии, успешно прошли приемочные испытания на полигоне «Саратоворгниагностика» и рекомендованы для применения на объектах «Газпрома». Унификация арматуры позволит сократить время проектирования объектов, в том числе при их реконструкции, дает возможность оперативной замены завода-изготовителя.

При этом в перспективе возникает объективная потребность в освоении отечественными заводами производства оборудования для эксплуатации шельфовых месторождений (фонтанной арматуры, колонных головок, манифольдов, подводных модулей управления), а также в разработке технологий для интеллектуального бурения скважин.

Денис Кириллов

В тесном контакте

На вопросы журнала отвечает исполнительный директор Ассоциации производителей оборудования «Новые технологии газовой отрасли» Руслан Горюхин



ДИНАМИКА РОСТА

– Руслан Евгеньевич, каков в настоящее время состав членов ассоциации, как он менялся с начала создания организации и почему?

– Напомню, что ассоциация была учреждена при поддержке «Газпрома» в декабре 2012 года. Тогда в нашем активе было всего семь производственных предприятий. Сегодня, спустя почти три года работы, в ее состав входят 99 компаний и организаций. Среди них такие крупные производители, как ОАО «Волгограднефтемаш», ОАО «Борхиммаш» ООО «АвиагазЦентр», ОАО «Группа ГМС», АО «Объединенная двигателестроительная корпорация», ОАО «Казанское моторостроительное производственное объединение», АО «Тяжпромарматура»,

Ассоциация производителей оборудования «Новые технологии газовой отрасли» учреждена при поддержке ПАО «Газпром» для объединения промышленного потенциала крупнейших российских предприятий. Ассоциация консолидирует усилия отечественных предприятий в области разработки и внедрения: передовых технологий в производстве оборудования для добычи, транспортировки и переработки природного газа; единых принципов организации производственных процессов; унифицированных технических решений; энергосберегающих технологий на объектах отрасли.

ЗАО «Гидроаэроцентр», НПО «Искра», ЗАО «Уромгаз», ЗАО «РЭП Холдинг», ПАО «ВНИПИгаздобыча» и другие.

Учитывая цели и задачи ассоциации, закономерно, что наибольшее представительство у нас имеют производители оборудования – более 50 %. Это производители газораспределительных станций (ГРС), фонтанной и запорно-регулирующей арматуры, компрессорного и насосного оборудования, аппаратов воздушного охлаждения и так далее. Сервисных компаний чуть меньше 35 %, а проектных организаций – порядка 15 %. Проектно-конструкторские организации вкупе с научно-исследовательскими учреждениями дополняют общую структуру, необходимую для выполнения поставленных задач. Здесь назову, пожалуй, Томский политехнический университет, НПО «Вымпел», ТюменНИИгипрогаз. Для разработки новых видов высокотехнологичного оборудования и модернизации существующего сотрудничество с ними особенно актуально, поскольку позволяет своевременно дорабатывать проектные решения с учетом практических потребностей.

Ассоциация демонстрирует активную динамику роста, поскольку руководители предприятий понимают, что своевременное решение актуальных проблем, стоящих перед нами, возможно только при постоянном тесном



контакте производителя и заказчика, четком понимании требований и конкретного конечного результата. Наша организация всесторонне поддерживает политику предприятий, направленную на модернизацию производства, и отстаивает интересы отечественных производителей, что дает им несомненные преимущества.

МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

– Каков механизм взаимодействия между членами ассоциации и Группой «Газпром»?

– Ассоциация – это мост между «Газпромом» и производственными предприятиями, площадка для дискуссий, обмена информацией и совместной реализации взаимовыгодных идей. Сейчас основная миссия ассоциации – совместно с ПАО «Газпром» определить наиболее критичные технологии, требующие освоения отечественной промышленностью, и реализовать комплекс мер для их запуска в производство. При этом мы не ориентируемся исключительно на рамки дискуссионного поля, но стремимся максимально сконцентрироваться на реальных делах.

Определение конкретных направлений совершенствования техники и технологий формирует более ответственное отношение к программам долгосрочного развития и выделяемым под них ресурсам. Любое субсидирование или инвестиционная программа ориентированы на конкретный результат: если предприятие получило финансовую поддержку, оно должно коммерциализировать разработанный образец промышленной продукции или технологии.

За последние пять лет на проведение НИОКР один лишь «Газпром» направил более 36 млрд рублей. Это позволило снизить долю импортной продукции в закупках почти в два раза. Чтобы в перспективе предприятия не столкнулись с проблемой экономической целесообразности и рентабельности новых разработок, а заказчик НИОКР получил ожидаемый экономической эффект от внедрения инновационного решения в производственных процессах, необходимо двустороннее понимание существующих возможностей и потребностей. Ассоциация дает предприятиям полную, четкую информацию



о требованиях ПАО «Газпром» к качеству, ассортименту, необходимом объеме и перспективных технологиях. Тесная и оперативная связь производителя с потребителем позволяет оптимизировать временные и долгосрочные финансовые затраты на реализацию проектов.

Ассоциация содействует ПАО «Газпром» в решении задач по импортозамещению. Как известно, при осуществлении закупочной деятельности приоритет у нас отдается товарам и услугам Евразийского экономического союза. И особый интерес представляют предложения производителей по опубликованному Перечню наиболее важных видов продукции для импортозамещения и локализации производств. Поскольку многие крупные проекты ПАО «Газпром» находятся на стадии активной реализации,



особое внимание сконцентрировано именно на продукции высокой степени готовности. К этой категории относятся технические решения, которые фактически подготовлены к внедрению: предприятия-производители имеют испытанные опытные образцы, общее понимание условий запуска образца в серийное производство и собственные производственные мощности. Добиться уменьшения доли импорта по данному сегменту получится в минимальные сроки. Ведь в наличии есть все условия для заключения долгосрочного договора на поставку продукта уже в течение следующего календарного года.

» На очереди создание и внедрение унифицированного ГПА мощностью 25 МВт. Изготовление агрегата запланировано на 2016 год с последующим монтажом и вводом в эксплуатацию в 2017 году

При участии ассоциации для ПАО «Газпром» сформирован Перечень проектов высокой степени готовности. Вместе с тем принято решение продолжить работу по его корректировке, чтобы в перспективе минимизировать все возможные риски, связанные с заключением долгосрочных договоров. Например, нужно детализировать конкурентную среду и расширить существующий список предприятий за счет включения альтернативных вариантов. Требуется провести технический и финансовый аудит предприятий, представленных в перечне, или учесть в нем других производителей, уже прошедших процедуру аудита и имеющих возможность предоставить проверенные данные об импортной составляющей в предлагаемой ими продукции.

– В чем измеряется эффективность этого взаимодействия?

– Если говорить об эффективности в целом, она всегда измеряется в рублях. Только взаимная выгода может называться требуемым результатом. Снижение себестоимости закупки основных позиций оборудования и комплектующих, сокращение сроков пусконаладочных работ, возможность минимизировать временные и финансовые затраты, сохраняющие качество и технологическую

эффективность продукции, – это и есть выгода для всех участников, стремящихся выполнять требования ассоциации и «Газпрома».

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

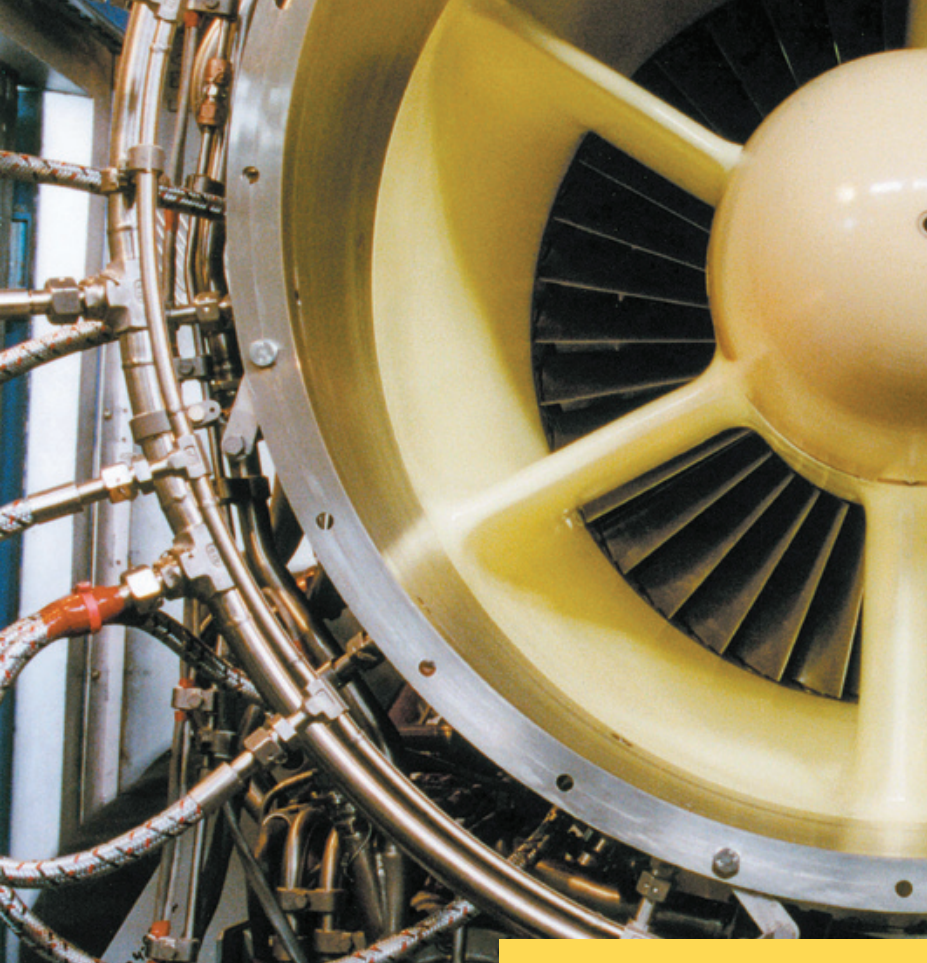
– Какие вопросы были для вас наиболее актуальными с момента создания ассоциации?

– Отмечу, что в качестве инициаторов выдвижения актуальных тем для обсуждения у нас выступает как ПАО «Газпром», так и производители оборудования. Масштабы проблем, безусловно, разные. Например, самый яркий и положительный результат, которого мы добились в рамках секции «Газоперекачивающие агрегаты», – это работа над проектом создания унифицированного ГПА, на 100 % состоящего из отечественных комплектующих.

Еще один крупный проект, реализуемый в рамках секции «Газораспределительное оборудование», – создание Электронного каталога оборудования ГРС. Такая систематизация необходима, поскольку позволит значительно повысить эффективность и точность взаимодействия заказчиков и производителей. Пользователь сможет создавать свои варианты комплектации, а также сравнивать технические характеристики и ценовой диапазон. Целевую аудиторию здесь представляют не только профильные подразделения «Газпрома», но и проектные институты, а также организации, планирующие выйти на рынок оборудования ГРС в качестве производителей или потребителей. В настоящее время подготовлена тестовая версия электронного каталога и полным ходом идет контентное наполнение.

Стратегические задачи обсуждались в ходе заседаний секции «Перспективные материалы и технологии». Было отмечено, что одна из принципиальных задач для отрасли – консолидированно сформировать прогноз научно-технологического развития топливно-энергетического комплекса. Последний раз такая работа проводилась еще в конце 1980-х годов. На федеральном уровне, в масштабах крупных компаний и даже на уровне ассоциации мы сейчас больше сфокусированы на мониторинге инновационной деятельности, а не на ее менеджменте. Действуя по принципу оперативного реагирования и решая тактические управленческие задачи, мы оцениваем эффективность внедрения новых технологий и продукции на среднесрочную перспективу, три-пять лет. Но если мы хотим создать группу технологически опережающих НИОКР, то нужно планирование на 10–20 лет вперед.

Для определения долгосрочной стратегии в настоящий момент инициировано проведение исследования по формированию прогноза научно-технического развития ПАО «Газпром» до 2040 года. Участие в нем членов ассоциации на этапе сбора информации от экспертного сообщества позволит выделить и конкретизировать значимые тенденции, факторы и технологии, влияющие на развитие



➤ Для обмена мнениями по актуальным вопросам развития газовой отрасли, выработки совместной позиции для обсуждения с руководством ПАО «Газпром» в рамках ассоциации сформировано восемь экспертных секций:

- газоперекачивающие агрегаты и малая энергетика;
- газораспределительное оборудование;
- запорно-регулирующая арматура;
- нефтехимическое оборудование;
- оборудование газопромысловое и буровое;
- газомоторное топливо;
- перспективные материалы и технологии;
- экономическая эффективность.



науки и техники. Задача-максимум – создать национальную систему технического прогнозирования для энергетики и определить концепты дорожных карт перспективных направлений в сфере научно-технического развития.

Результаты

– Какие унифицированные технические решения разработаны и внедрены при участии ассоциации?

– Ассоциация взяла на себя ответственность за организацию работ по унификации основного технологического оборудования. Это касается в первую очередь ГПА. Была изготовлена опытная партия из двух комплектов ГПА-16У, которые после выполнения полного цикла монтажных и пусконаладочных работ были установлены на объекте «Реконструкция цеха №4, КС-15 Нюксеница (II этап)». В настоящий момент проведен полный цикл испытаний, включая 72-часовые, и лидерный, унифицированный газоперекачивающий агрегат мощностью 16 МВт введен в эксплуатацию.

Отмечу, что монтаж агрегата был проведен в рекордно короткие сроки – три месяца, сейчас наработка превысила 4 тыс. часов. За весь период эксплуатации унифицированного агрегата не зарегистрировано ни одного случая аварийного останова. Суммарный экономический эффект, включая экономию по операционным затратам при проектировании, производстве, монтаже и эксплуатации, составил чуть более 3 млрд рублей.

В этой связи стоит отметить, что ассоциация будет содействовать развитию испытательной базы, а именно модернизации и дооснащению универсального испытательного стенда для проведения комплексных полноразмерных испытаний газоперекачивающего оборудования. Возможность испытывать не отдельные составляющие, а целые агрегаты широкого мощностного ряда на территории производителя – это необходимость сегодняшнего времени. Полноразмерные испытания газотурбинных и газопоршневых агрегатов непосредственно на заводе-изготовителе в четыре раза уменьшают сроки монтажных и пусконаладочных работ на объектах заказчика.

На очереди создание и внедрение унифицированного ГПА мощностью 25 МВт. Завершается разработка конструкторской документации. Изготовление агрегата запланировано на 2016 год с последующим монтажом и вводом



в эксплуатацию в 2017 году. Унифицированный агрегат разрабатывается с учетом требований использования оборудования только отечественного производства. А стратегическая цель всей этой работы – создание унифицированных компрессорных станций. Это позволит существенно увеличить эффективность при реализации долгосрочных проектов в области транспорта газа.

– Какие энергосберегающие технологии разработаны и внедрены при участии ассоциации?

– ГТС России – сложный организм, в котором характеристики каждого элемента взаимосвязаны с характеристиками других элементов системы. Поэтому с точки зрения

эффективности ГТС необходимо анализировать ее как единое целое. Отдельным предприятиям-поставщикам провести анализ ГТС в совокупности практически невозможно, и только в рамках ассоциации, где собраны все поставщики разнородного оборудования ГТС, такой анализ возможен. На данном этапе эта работа, выполняемая совместно с соответствующими подразделениями ПАО «Газпром», показала возможность выполнения десятилетней Программы энергосбережения 11,4 % топливно-энергетических ресурсов в системе «Газпрома» только за счет настройки и совместного эффективного использования уже имеющегося оборудования без значительных капитальных вложений.

Речь идет о модернизации и настройке ранее установленных аппаратов воздушного охлаждения газа (АВО, разработка ЗАО «Гидроаэроцентр») и включения их в активную работу совместно с имеющимися ГПА таким образом, чтобы общие затраты на топливный газ и электроэнергию при транспорте газа были минимальны. Экономический эффект от реализации данного подхода превысит 10 млрд рублей в год.

» На втором опытном участке ачимовских отложений начата эксплуатация станций управления фонтанной арматурой производства ООО ФПК «Космос-Нефть-Газ» и Воронежского механического завода – аналогов импортных станций производства американской Halliburton

Своевременно и дальновидно

– Повлияло ли на деятельность ассоциации введение секторальных санкций против России?

– Наша организация изначально считала приоритетной целью поддержку отечественных предприятий во внедрении новых передовых технологий и оборудования, применяемых в газовой отрасли. Поэтому независимо от кризисных явлений, санкционных режимов и прочих обстоятельств мы будем активно поддерживать технические инновации в отрасли. В настоящий момент только собственная наука и производство являются гарантией политической целостности государства, его независимости, экономической и военной безопасности.

Члены ассоциации активно решают задачи по импортозамещению. И выпускают конкурентоспособную продукцию, не уступающую западным аналогам. Например, производители запорно-регулирующей арматуры ведут активную работу по замещению импортных комплектующих. Одним из значимых достижений является освоение производства собственного электрогидропривода на заводах ЗАО «Тяжпромарматура» и ОАО «Волгограднефтемаш». На сегодняшний день на объектах ПАО «Газпром» уже эксплуатируются более 100 единиц данного оборудования. Кроме того, ЗАО «Тяжпромарматура» осваивает серийное производство шаровых кранов для сложных условий эксплуатации, чтобы заменить немецкую и итальянскую продукцию. Опытные образцы демонстрируют устойчивость к воздействию метанола и успешно проходят заводские испытания. По тому же направлению работает и ООО «Самараволгомаш». В рамках программы импортозамещения самарское предприятие реализовало





проект по освоению шаровых кранов для сред с повышенным содержанием сероводорода. На сегодняшний день уже проведены все необходимые испытания опытных образцов продукции, получена разрешительная документация, прошли технические презентации для потребителей и проектных организаций.

Еще один пример удачного ввода в эксплуатацию современного высокотехнологичного производства продемонстрировал Суходольский завод специального тяжелого машиностроения, который освоил полный цикл изготовления корпусных деталей шаровых кранов. Оборудование, используемое при производстве корпусных деталей шаровых кранов, уникально и впервые применяется на отечественном предприятии. Запланированное доведение производственных мощностей завода до 40 тыс. т штамповок в год позволит обеспечить своевременное снабжение качественными заготовками всех российских производителей шаровых кранов, послужит серьезной мотивацией их производственной кооперации.

Если же говорить о «критичных» категориях товаров и технологий, то наиболее остро проблема импортозамещения стоит в отношении оборудования, используемого при разработке трудноизвлекаемых запасов газа. Но и здесь ведется активная работа. Группа отечественных заводов: ООО «Научно-производственная фирма Завод «Измерон»», ООО «НПО «Нефтегаздеталь»», Воронежский механический завод – филиал ФГУП «ГКНПЦ им. М. В. Хруничева», Нижнекамский механический завод (ООО «НКМЗ-Групп») освоила изготовление аналогов импортного подземного скважинного оборудования американских фирм Weatherford и Baker Hughes. Благодаря этому комплекты подземно-скважинного оборудования стопроцентно отечественного производства успешно поставляются для оснащения скважин, в частности, Бованенковского и Оренбургского нефтегазоконденсатных месторождений.

На объекты эксплуатационного бурения ООО «Газпром добыча Астрахань» осуществляется поставка колонных головок производства Воронежского механического завода взамен импортной продукции французской Malbranque, а также американских FMC и Cameron.

На втором опытном участке ачимовских отложений начата эксплуатация станций управления фонтанной арматурой производства





ООО ФПК «Космос-Нефть-Газ» и Воронежского механического завода – аналогов импортных станций производства американской Halliburton International Inc.

РАСШИРЕНИЕ СФЕР

– Предусматривается ли расширение сферы деятельности ассоциации?

– Безусловно. В рамках II ежегодного форума Ассоциации производителей оборудования «Новые технологии газовой отрасли» мы определили несколько направлений для нашего развития. Обозначена задача дальнейшего расширения производства сжиженного газа и газомоторного топлива. Для ее решения эффективным представляется формат создания комплексов по производству малотоннажного СПГ как наиболее гибкий, капиталосберегающий и быстроокупаемый. Группа компаний ТНК «Нефтегазтехнология» является членом ассоциации и принимает активное участие в решении задач технологического развития и модернизации газовой отрасли. В настоящее время совместно с ОАО «Газпром трансгаз Беларусь», ОАО «Гипроспецгаз» группа компаний готовит проект строительства в Республике Беларусь комплекса по выпуску малотоннажного СПГ производительностью 1 т/ч. Выбрана промплощадка. Достигнута договоренность о сотрудничестве с потенциальными партнерами – ОАО «БЕЛАЗ» и ОАО «МАЗ». Срок реализации проекта – два года. К проекту проявили интерес отдельные газотранспортные организации ПАО «Газпром» и АО «Молдовагаз». Сейчас ассоциация планирует определить ориентировочную потребность в комплексах по производству малотоннажного СПГ с указанием их технических характеристик для определения перспектив применения на объектах ПАО «Газпром» обозначенных технических решений.

В свою очередь, одним из важнейших условий для обеспечения бесперебойного газоснабжения и его безаварийного функционирования является использование при проектировании, строительстве и эксплуатации объектов «Газпрома» материально-технических ресурсов, соответствующих техническим требованиям и стандартам компании. Поэтому в настоящий момент ведется активная работа над актуализацией структуры, правил и процедур Системы добровольной сертификации ГАЗПРОМСЕРТ.

Учет в этой системе новых требований, форм и схем сертификации поможет создать в перспективе единый корпоративный Реестр МТР и унифицировать порядки допуска в него. В новой структуре вместо одного центрального органа по сертификации (ЦОС) появятся пять. Каждый будет иметь свою специализацию и создаваться на базе ассоциации или объединения. В нашем случае ЦОС станет заниматься сертификацией по направлению «Технологическое оборудование, газомоторное топливо, материалы, энергетическое оборудование, СМК». В рамках новой схемы ассоциация готова исполнять функции в части разработки документов системы для однородных групп продукции; обеспечения применения современных форм и схем сертификации; оценки компетентности профильных экспертных органов и испытательных лабораторий; обеспечения обратной связи с потребителями сертифицированной продукции.

Беседу вел Денис Кириллов



— **А**ндрей Вячеславович, с какими финансовыми результатами Группа «Газпром» планирует завершить 2015 год?

— Снижение мировых цен на энергоносители оказывает давление на финансовые показатели всех нефтегазовых компаний в мире, и «Газпром» не исключение. Так, по нашим оценкам, EBITDA в 2015 году по Группе составит около 30 млрд долларов. В то же время снижение EBITDA в рублевом эквиваленте в 2015 году по отношению к 2014 году составит не более 10 %. Такая разница объясняется динамикой курса доллара США к рублю, среднегодовое значение которого в 2015 году, по нашим оценкам, вырастет на 60 %.

В целом снижение курса рубля компенсирует значительную часть потерь Группы «Газпром» от снижения цен на нефть и газ на мировых рынках, поскольку валютная составляющая преобладает в структуре выручки, а затраты по большей части рублевые. Что касается прогноза чистой прибыли, то мы ожидаем, что она значительно превысит аналогичный показатель прошлого года, поскольку в 2014 году основной причиной резкого падения чистой прибыли стали неденежные потери по курсовым разницам из-за значительного ослабления рубля.

Устойчивость

На вопросы журнала отвечает заместитель Председателя Правления ПАО «Газпром» Андрей Круглов



» EBITDA в 2015 году по Группе составит около 30 млрд долларов. В то же время снижение EBITDA в рублевом эквиваленте в 2015 году по отношению к 2014 году составит **не более 10 %**

» Рентабельность по EBITDA Группы «Газпром» в 2015 году **превысит 30%,** что немного ниже аналогичного показателя 2014 года, который **составлял 35%**

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

– Какие показатели рентабельности по чистой прибыли и EBITDA ожидаете по итогам 2015 года?

– Рентабельность чистой прибыли Группы «Газпром» в 2015 году прогнозировать очень сложно. Ее значение будет определяться динамикой чистой прибыли, которая – из-за преобладания валютной задолженности в нашем кредитном портфеле – будет в высокой степени зависеть от всё еще волатильного курса доллара на конец года. По нашим прогнозам, рентабельность по чистой прибыли в 2015 году превысит 10%, что более чем в три раза выше уровня 2014 года.

Мы ожидаем, что рентабельность по EBITDA Группы «Газпром» в 2015 году превысит 30%, что немного ниже аналогичного показателя 2014 года, который составлял 35%. Ожидаемое снижение рентабельности в первую очередь вызвано ухудшением конъюнктуры рынков нефти и газа, увеличением налоговой нагрузки. При этом компания предпринимает значительные усилия по сокращению затрат в текущих условиях.

– Как может повлиять на доходность экспорта газа увеличение доли «Газпрома» в компаниях WINGAS, WIEH, WIEE?

– С ростом либерализации европейского рынка энергетических ресурсов постоянно увеличивается конкуренция на всех этапах цепочки поставок природного газа. Поэтому для производителей необходим поиск возможных выходов на новые рынки сбыта и на конечных потребителей. Приобретение дополнительных долей участия в сбытовых и трейдинговых компаниях групп WINGAS и WIEH позволит «Газпрому» получить прямой доступ к дополнительной клиентской базе и усилить свои позиции на европейских рынках.



Увеличение доли в этих компаниях позволит Группе «Газпром» консолидировать сбытовую деятельность на рынках европейских стран и реализовать долгосрочную стратегию по увеличению объемов поставок газа на европейские рынки, и прежде всего на рынок Германии как крупнейшего импортера российского газа. В результате сделки по обмену активами Группа «Газпром» получила прямой доступ к оптовым европейским клиентам и возможность выхода на конечного потребителя, что повысит степень вертикальной интеграции и создаст предпосылки для роста маржинальности.

Приобретение операционного контроля в группах WINGAS и WIEN позволит получить дополнительные компетенции для выстраивания долгосрочных отношений с текущими и перспективными клиентами на европейских рынках, а также опыт по эксплуатации и управлению крупнейшими ПХГ на территории Западной Европы.

– Как «Газпром» оценивает политические риски при покупке активов за рубежом?

– При анализе целесообразности приобретения отдельных активов на глобальных рынках мы используем комплексный подход, с помощью которого политические и регуляторные риски оцениваются наряду с прочими рыночными рисками в рамках процедуры должной оценки (due diligence). Выводы относительно влияния политических рисков на потенциальную деятельность актива в случае вхождения в него ПАО «Газпром» являются одним из аспектов финансово-экономического обоснования, которое подготавливается для принятия окончательного решения о приобретении зарубежных активов.

Вместе с тем при отсутствии «выраженных противопоказаний» со стороны рисков для принятия решения о покупке активов ключевое значение имеет ожидаемый вклад данного актива в результаты работы Группы, наша оценка эффективности приобретения, стоимость актива.

Санкции

– Сказались ли на показателях работы Группы «Газпром» антироссийские санкции?

– Начну с того, что головная компания Группы – ПАО «Газпром» – не находится под финансовыми санкциями США и ЕС, а финансовые санкции со стороны Канады не оказывают существенного влияния на нашу работу. В этом смысле санкции значительно не повлияли на возможности «Газпрома» привлекать заемные средства. В 2015 году мы привлекли заемные средства в размере более 7 млрд долларов, получали финансирование от широкого круга кредиторов, включая европейских и американских, разместили еврооблигации.

При этом на «Газпром» распространяется ряд санкций, связанных с ограничением закупок оборудования и услуг из ряда стран для разработки глубоководных месторождений, арктического шельфа и сланцевых месторождений нефти в России. Эти ограничения оказывают крайне незначительное влияние на деятельность Группы благодаря тому, что мы добываем практически весь объем нефти и газа на месторождениях, не попадающих под санкции, а также благодаря использованию оборудования отечественного производства.

Однако в отношении «Газпром нефти» и Газпромбанка действуют также санкции, ограничивающие привлечение

» **Капиталовложения «Газпрома»**

примерно на 80 %

привязаны к рублевым ценам. Таким образом, снижение курса рубля частично компенсировало для нас падение мировых цен на нефть

зарубежного финансирования. Тем не менее, имея доступ к широкому спектру источников финансирования, «Газпром нефть» и Газпромбанк успешно удовлетворяют свои потребности в привлечении заемных средств.

При этом развитие отношений между Россией и западными странами в последние месяцы, по моему мнению, может привести к смягчению, а затем и к снятию санкций в будущем.

– Испытывает ли «Газпром» трудности с финансированием крупных инвестиционных проектов (освоение месторождений на полуострове Ямал и в Якутии, строительство системы газопроводов «Сила Сибири»)?

– «Газпром» придерживается консервативной финансовой политики, в соответствии с которой расходы на финансирование наших инвестиционных проектов находятся в пределах операционного денежного потока. Конечно, ситуация на мировых энергетических рынках за последний год значительно повлияла на объем наших доходов, но, как я уже сказал, большую часть выручки «Газпром» получает от экспортных продаж в валюте, а производит продукцию и реализует свои крупнейшие проекты на территории нашей страны, то есть несет затраты в основном в рублях. Так, капиталовложения «Газпрома» примерно на 80 % привязаны к рублевым ценам. Таким образом, снижение курса рубля частично компенсировало для нас падение мировых цен на нефть.

Благодаря проводимой нами на протяжении последних десяти лет консервативной финансовой политике мы встретили кризис в хорошей форме. Долговые коэффициенты «Газпрома» держатся на низких уровнях, что увеличивает нашу гибкость в текущих непростых условиях и позволит сохранять высокую степень финансовой устойчивости и реализовать ключевые инвестиционные проекты, в том числе проект по поставкам газа в Китай по «Силе Сибири» и освоению ресурсов Ямала, даже в случае дальнейшего ухудшения конъюнктуры на рынках нефти и газа.



» В соответствии с отчетностью по МСФО Группы «Газпром» за шесть месяцев 2015 года наиболее репрезентативный показатель долговой нагрузки – чистый долг к EBITDA – в долларовом выражении **составил 0,6**



Кроме того, «Газпром» имеет доступ к международным рынкам капитала, инструментам проектного финансирования, а также обладает значительным запасом денежных средств.

Долги и налоги

– Как вы оцениваете текущее состояние и перспективы долговой нагрузки Группы «Газпром»?

– Долговая нагрузка Группы «Газпром» является одной из самых низких среди российских нефтегазовых компаний, а также низкой по международным меркам. Так, в соответствии с отчетностью по МСФО Группы «Газпром» за шесть месяцев 2015 года наиболее репрезентативный показатель долговой нагрузки – чистый долг к EBITDA – в долларовом выражении составил 0,6.

По итогам 2015 года и в 2016 году в условиях более низких цен на нефть мы ожидаем роста долговых коэффициентов в связи со снижением EBITDA, но тем не менее значения этих коэффициентов останутся на умеренно низких уровнях. Мы ожидаем, что коэффициент «долг/EBITDA» по итогам 2016 года не превысит 1,8.

«Газпром» сохранит устойчивое финансовое положение даже в условиях дальнейшего снижения цен на нефть благодаря преобладанию валютной составляющей в структуре выручки, низкой производственной себестоимости, которая позволит корпорации остаться конкурентоспособной на ключевых рынках, а снизившаяся цена на газ стимулирует дополнительный спрос.

В ближайшие годы мы намерены придерживаться консервативной политики в области управления долгом, то есть выплачивать больше, чем занимать, постепенно сокращая долговую нагрузку. При этом будем продолжать работу по оптимизации долгового портфеля, снижению средних процентных ставок.

– Какую сумму в виде налогов заплатит «Газпром» в 2015 и 2016 годах?

– ПАО «Газпром» является одним из ключевых налогоплательщиков в нашей стране, в 2014 году сумма налоговых платежей и вывозных таможенных пошлин составила 1,2 трлн рублей. В 2015 году мы прогнозируем некоторое увеличение налоговых выплат и вывозных таможенных пошлин, которые ожидаются в сумме 1,3 трлн рублей. К основным факторам увеличения налогов в текущем году можно отнести умеренный рост ставок НДС, а также налога на имущество в части магистральных газопроводов и линий электропередач (в связи с повышением ставки с 0,7% в 2014 году до 1% в 2015-м). Кроме того, на рост налоговых выплат повлияло принятие поправок в Налоговый кодекс, вводящих с 1 января 2015 года акциз на газ, поставляемый по газопроводу «Голубой поток» в Турцию.

В 2016 году в бюджеты всех уровней «Газпромом» может быть направлено около 1,5 трлн рублей, включая более 100 млрд рублей дополнительного НДС.

Дивиденды

– Каковы планы в отношении выплаты дивидендов?

– Вопрос по дивидендам в конечном счете определяется позицией нашего основного акционера – государства, но позиция менеджмента на текущий момент, несмотря на решение об увеличении налоговой нагрузки на 2016 год, остается прежней. Мы намерены рекомендовать выплачивать в ближайшие годы не менее 7,2 рубля на акцию, постепенно увеличивая размер дивидендов, если будет такая возможность с учетом динамики внешней среды. При этом в государственных органах идет дискуссия о необходимости и сроках перехода компаний, контролируемых государством, на выплату дивидендов в соответствии с отчетностью по МСФО, что может задать новый стандарт дивидендных выплат госкомпаний.

– Расскажите о планах «Газпрома» в области проектного финансирования.

– «Газпром» всегда рассматривает проектное финансирование как один из инструментов реализации своих крупных инвестиционных проектов, особенно в случае осуществления таких проектов с иностранными партнерами. В настоящее время нашими основными проектами, сфокусированными на привлечении проектного финансирования, являются «Северный поток-2», а также проект освоения участков 4А и 5А ачимовских отложений Уренгойского месторождения. Кроме того, ведется структурирование проекта строительства Амурского газоперерабатывающего завода для обеспечения финансирования на аналогичных принципах.

Применение практики проектного финансирования расширяется и на уровне дочерних обществ, в том числе компании «Газпром инвестпроект». Наиболее известным

проектом этой компании стало строительство Адлерской ТЭС, обсуждаются еще несколько крупных проектов.

– В каких валютах осуществляются экспортные операции «Газпрома»? Планируете ли увеличивать объем торговли за рубли, юани и другую валюту?

– Поставки природного газа на экспорт в основном осуществляются в долларах США, значительная часть поставок оплачивается в евро, а некоторые – в фунтах стерлингов. По ряду контрактов с партнерами из стран СНГ расчеты производятся в российских рублях.

Вместе с тем в целях увеличения гибкости рассматриваются возможности включения в новые экспортные контракты положений о возможности оплаты газа в различных валютах, в том числе и в российских рублях. Уже сейчас компании Группы «Газпром» при расчетах используют около 40 иностранных валют.

– Планирует ли «Газпром» расширять сотрудничество с азиатскими банками и биржами?

– Азиатские финансовые рынки бурно развиваются и сейчас представляют для нас большой интерес. По ключевым параметрам они всё еще серьезно отстают от западных рынков, но для нас уже играют важную роль в структуре привлечения финансирования. Работая на азиатских рынках, мы диверсифицируем базу инвесторов и источники финансирования.

В прошлом году мы получили листинг на Сингапурской бирже, а сейчас рассматриваем различные варианты расширения нашего присутствия на азиатских фондовых рынках: в частности, повышения уровня листинга в Сингапуре, а также возможность получения листинга в Гонконге. Кроме того, в начале 2014 года «Газпром» получил наивысший кредитный рейтинг AAA от независимого китайского агентства Dagong.

В апреле 2015 года мы привлекли клубный кредит на 500 млн долларов США при активном участии азиатских банков. В августе получили клубный кредит в размере 1,5 млрд долларов от пяти крупнейших банков Китая. Открыв для себя китайский рынок, «Газпром» намерен и дальше продолжать сотрудничество с нашими китайскими партнерами, в том числе в рамках сделок в области проектного финансирования.

Мы видим, что «Газпром» также интересен азиатским инвесторам, поскольку мы наращиваем свое присутствие в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР). В частности, Китай в будущем станет одним из крупнейших экспортных направлений для «Газпрома».

Среди возможных инструментов привлечения финансирования в АТР мы рассматриваем синдицированные кредиты, проектное финансирование и выпуск облигаций, номинированных в азиатских валютах. Мы продолжаем активную работу в регионе и видим высокий потенциал для развития сотрудничества в будущем.

Беседа вел Сергей Правосудов



Путь на Восток

*На вопросы журнала отвечает
генеральный директор
ООО «Газпром добыча Ноябрьск»
Игорь Крутиков*

— Игорь Викторович, ЯНАО – базовый регион для ноябрьских газовиков. Как вы оцениваете состояние здешней ресурсной базы? Что делается для эффективной ее эксплуатации? – Для обеспечения качественных поставок газа и газового конденсата потребителям мы своевременно планируем мероприятия по повышению надежности работы оборудования, а именно всё, что связано с реконструкцией производственных объектов, их техническим перевооружением, вводом дополнительных мощностей. Так, мы ввели в эксплуатацию вторую очередь дожимной компрессорной станции на Вынгайинском газовом промысле. В ООО «Газпром добыча Ноябрьск» Вынгайа сегодня – это регулятор расхода газа в период пиковых режимов.

В рамках проекта реконструкции на Комсомольском газовом промысле подключены новые трубопроводы на дожимной компрессорной станции. Необходимость этих мероприятий объясняется увеличивающейся нагрузкой на дожимной комплекс. Комсомольское газовое месторождение, которое эксплуатируется с 1993 года, входит в пятерку крупнейших в России. Но сегодня здесь наблюдается естественное снижение пластового давления и, как следствие, рост температуры газа на выходе с газоперекачивающих агрегатов. Технологически новые трубопроводы обеспечат эксплуатацию производственных объектов при более высоких температурах газа.

Реконструкцию проходит и наш первенец – Вынгапуровский газовый промысел. С него начинается история предприятия, и, несмотря

» На Чаянде сегодня работают около 2 тыс. человек и более 1 тыс. единиц машин и спецтехники

нейшей его эксплуатации. В настоящее время семь мобильных компрессорных установок уже поставлены на Вынгапуровский газовый промысел, ведется монтаж, обвязка блоков и подключение к существующим газосборным сетям.

По оценкам специалистов, использование МКУ позволит достичь максимального коэффициента извлечения запасов газа, что в полной мере обеспечит выполнение лицензионных соглашений. Стоит отметить, что

бывающие компании. В частности, в 2014 году был введен в эксплуатацию новый куст из трех газовых скважин на Вынгапуровском месторождении, в той его части, которую разрабатывает ПАО «Газпром нефть». В будущем наше сотрудничество продолжится и мы начнем приемку попутного нефтяного газа с Еты-Пуровского месторождения, разрабатываемого нашими коллегами. Отмечу, что в Ямало-Ненецком автономном округе ноябрьские газовики сохраняют эксклюзивность в сфере добычи и подготовки газа для независимых поставщиков, коллектив предприятия на правах оператора работает на месторождениях Камчатки. За последние пять лет мы нарастили объем операторских услуг более чем на треть.

Восточный газовый путь

– Расскажите, пожалуйста, о работе в Якутии.

– Для развития отрасли и всей российской экономики «восточный» этап деятельности «Газпрома» можно сравнить ни много ни мало с освоением Западной Сибири в 60–70-е годы прошлого века. И мы горды тем, что сегодня участвуем в одном из крупнейших проектов в истории современной России – обустройстве Чаяндинского нефтегазоконденсатного месторождения, а в будущем приступим и к его разработке. Только природного газа в его недрах около 1,5 трлн куб. м, не считая газового конденсата, нефти и стратегических запасов гелия. Поэтому Чаяндинское нефтегазоконденсатное месторождение было выбрано в качестве базового для создания Якутского центра газодобычи и одного из основных источников для газопровода «Сила Сибири».

О масштабности проекта говорят два ключевых критерия: число людей, участвующих в обустройстве Чаяндинского месторождения, и количество техники. В настоящее время в районе производства работ



на зрелый возраст, рано его списывать со счетов. Впереди переустройство дожимного комплекса и монтаж мобильных компрессорных установок (МКУ), с их помощью мы обеспечим добычу низконапорного газа, которого в недрах Вынгапура еще достаточно.

– Поставщик оборудования уже определен?

– Мы заключили контракт на поставку оборудования с российской фирмой-изготовителем – ООО «ГЕА Рефрижерейшн РУС». Мобильная компрессорная установка этой компании прошла 5 тыс. часов работы на отказ, подверглась контрольным испытаниям, и в мае 2014 года комиссия в составе представителей ПАО «Газпром», ООО «Газпром добыча Ноябрьск», Сибирского управления ООО «Газпром газнадзор» и фирмы-изготовителя подписала акт приемки оборудования для даль-

именно ноябрьские газовики стали пионерами в применении мобильных компрессорных установок на объектах ПАО «Газпром», а площадкой для испытаний послужил Вынгапуровский газовый промысел.

– Не секрет, что производственные мощности Вынгапуровского газового промысла сегодня используются и для оказания операторских услуг.

– Увеличение доли услуг по добыче и подготовке газа и газового конденсата независимым недропользователям – один из ключевых пунктов стратегии нашей компании. Мы стояли у истоков развития операторских услуг и сегодня делаем новые шаги для расширения сотрудничества в этой сфере.

Среди получателей операторских услуг ООО «Газпром добыча Ноябрьск» как небольшие по активам, так и крупные нефтегазодо-



» В Свердловской области обкатывается технология разработки мелких газовых месторождений



вахту несут около 2 тыс. человек, в том числе жители Якутии, и более 1 тыс. единиц машин и спецтехники.

– Какие инфраструктурные объекты сегодня строятся?

– Уже завершена отсыпка для строительства внутрипромысловой дороги с твердым покрытием протяженностью 152 км. Обеспечен круглогодичный сквозной проезд по месторождению, участок трассы связывает Чаянду с существующей транспортной инфраструктурой региона. Возводятся мосты, всего их будет десять. Параллельно ведется отсыпка площадок для вахтового жилого комплекса, опорной базы промысла, технологических объектов производственной инфраструктуры – установок по подготовке нефти и комплексной подготовки газа.

– Для реализации такого крупного проекта требуется колоссальный объем грузов. Как осуществляется их поставка?

– Доставка материально-технических ресурсов для строительства инфраструктурных объектов Чаяндинского месторождения не прекращается ни на минуту. Максимально используются все виды транспорта: автомобильный, железнодорожный, речной. В эту навигацию перевезено более 350 тыс. т. Это технологическое оборудование, металлоконструкции для строительства производственной инфраструктуры, а также трубная продукция и дорожные плиты. Строится речной грузовой причал в поселке Пеледуй, который для нас имеет стратегическое значение: сюда будет приходить всё тяжеловесное оборудование для обустройства объектов нефтегазодобычи. Завершено армирование и бетонирование причальной стенки, проводятся работы по монтажу блочно-модульных зданий, проектом предусмотрено 19 строений. Кроме того, на площадках грузового причала смонтировано 16 подземных емкостей.

В декабре из Усть-Кута на месторождение по зимнику отправятся еще-

лоны спецтехники, и с ее помощью будет осуществляться перебазировка необходимых грузов и оборудования, в том числе семи установок для бурения газовых скважин. В этом проекте сегодня участвуют многие промышленные предприятия России, активно ведется изготовление технологического и специального оборудования.

– Сколько уже пробурено скважин на Чаянде?

– Четыре нефтяных и три газорегулирующих скважины, работы проводит ООО «Газпром бурение». В целом на этапе опытно-промышленной эксплуатации нефтяной оторочки Чаяндинского месторождения предполагается построить 11 эксплуатационных и оценочных скважин. Ожидается, что общая проходка на конец года составит 25 тыс. м. В 2016 году мы планируем приступить к бурению газовых скважин, ведется отсыпка площадок для монтажа буровых установок.

– Якутия, равно как и Камчатка, – регионы-участники государственной Восточной газовой программы. Но в отличие от Якутии, где всё только начинается, Камчатское газопромысловое управление ООО «Газпром добыча Ноябрьск» в этом году отметило свое пятилетие. Каковы перспективы его развития?

– Если говорить о Камчатском центре газодобычи, то в этом регионе мы решаем важную социальную задачу – обеспечиваем полуостров теплом и энергией. В разработке сегодня находятся Нижне-Квакчикское и Кшукское газоконденсатные месторождения. Объемов добываемого газа достаточно для удовлетворения заявок нашего основного потребителя – ПАО «Камчатскэнерго». В то же время ведется работа на перспективу, в ближайших планах – проведение геологоразведочных работ, причем территориально будет охвачен весь Соболевский район, где располагаются объекты газодобычи. Это позволит нам уточнить запасы и, возможно, провести бурение допол-

нительных скважин. Кроме того, будут проведены геологоразведочные работы на Северно-Колпаковском и Средне-Кунжинском месторождениях. В планах для обеспечения проектного уровня добычи – строительство дожимных компрессорных станций на Нижне-Квакчикском и Кшукском месторождениях.

МАЛАЯ ЭНЕРГЕТИКА

– В поле зрения ноябрьских газодобывчиков сегодня находится и проект малой энергетики на Урале. В чем его особенность?

– Особенность этого проекта в том, что в Свердловской области обкатывается технология разработки мелких газовых месторождений, что, допустим, раньше не считалось важным. Бухаровское газопромысловое управление завершило экспертизы проектной документации на «Обустройство газовых залежей Бухаровского месторождения на период пробной эксплуатации». Оформлены градостроительные планы, договоры аренды земельных участков на период строительства объектов обустройства. Сегодня ведутся строительные работы на производственной площадке промысла.

Специалисты «Газпром добыча Ноябрьск» занимались выбором технологического оборудования для разработки газовых залежей Бухаровского месторождения и проработкой организационных и технических решений по транспорту газа. В результате было подобрано уникальное оборудование по подготовке газа, обеспечивающее удаление сероводорода и осушку газа при минимальной себестоимости добычи, а также обоснованы технологические решения по транспортировке добываемого газа потребителям. Рассматривается возможность использования существующей газотранспортной сети. При этом врезка промысловой трубы будет осуществляться не в магистраль, а непосредственно в межпоселковые газопроводы.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

– «Газпром добыча Ноябрьск» – активный участник социально-благотворительной деятельности в регионах своего присутствия. Расскажите о приоритетах в этой сфере и новых проектах, реализованных компанией.

– Приоритеты остаются неизменными. Наша социально-благотворительная работа в регионах производственной деятельности синхронизируется с социальной политикой большого «Газпрома», связанной с развитием и поддержкой образования, культуры и спорта. Мы находимся в постоянном диалоге с общественными организациями, которые через конкурс социальных грантов ООО «Газпром добыча Ноябрьск» имеют возможность реализовать общественно значимые инициативы. Он проводится с 2010 года, за это время мы поддержали 46 проектов на сумму 43 млн рублей.

В спорте мы делаем ставку на массовость, развиваем хоккей, волейбол, стрелковый и авиамодельный спорт. Для этого у нас есть необходимая инфраструктура, в частности, в свое время по программе «Газпром – детям» была реконструирована ледовая арена, которая сегодня очень востребована как среди наших сотрудников, так и жителей Ноябрьска. Детскую хоккейную секцию сегодня посещают свыше 120 детей. Мальчишки охвачены азартом, они делают только первые шаги в спорте, но делают уверенно и красиво. В этом году команда «Ямальские стерхи» 2006–2007 годов рождения стала победителем Открытого турнира по хоккею с шайбой среди детских команд на Кубок ООО «Газпром добыча Ноябрьск». На предприятии сегодня действует Корпоративная хоккейная лига, в ее составе сборные структурных подразделений. Наши команды «Ямальские стерхи 18+» и «Ямальские стерхи 40+» – участники Ночной хоккей-

ной лиги. Авиамodelисты по итогам сезона-2014/15 стали абсолютными победителями чемпионата России, выиграв весь пьедестал. Радуют своими достижениями и волейболисты. В 2015 году они – бронзовые призеры чемпионата России I лиги, а по итогам летней Спартакиады ПАО «Газпром» завоевали чемпионский титул.

В конце октября в Ноябрьске был торжественно открыт Центр духовно-нравственного воспитания. Проект уникальный не только для города, региона, но и для современной России. Он предусматривает симбиоз духовного и светского образования для детей и молодежи. Идея была поддержана Председателем Правления ПАО «Газпром» Алексеем Миллером, а строительные работы велись с благословения Патриарха Московского и всея Руси Кирилла. Центр духовно-нравственного воспитания располагается на территории в 15 га, в непосредственной близости от города, на живописном берегу озера Ханто. Настоящим украшением центра стал храмовый комплекс, состоящий из храма-часовни, звонницы и входной группы. Храм освящен в честь преподобного Сергия Радонежского, и сегодня в нем проходят службы.

На базе центра, созданного в рамках программы «Газпром – детям», открыт военно-патриотический клуб. С детьми нужно проводить занятия, направленные на развитие у них любви к Родине и чувства гордости за Отечество. В дни летних каникул будет работать лагерь отдыха, планируется обучение детей парусному спорту и пользованию весельными лодками. Кроме того, построены спортивные сооружения: волейбольные и футбольные площадки, многоуровневый канатный парк, ледовая арена, есть спортивный и тренажерный залы, плавательный бассейн. На мой взгляд, у центра хорошее будущее, он построен с любовью и душой и будет служить на благо жителей Ноябрьска и всего Ямала.

Беседу вел Лариса Беркутова

ПИК РАЗВИТИЯ

*На вопросы журнала отвечает генеральный директор
ООО «Газпром трансгаз Ухта»
Александр Гайворонский*





Крупные проекты

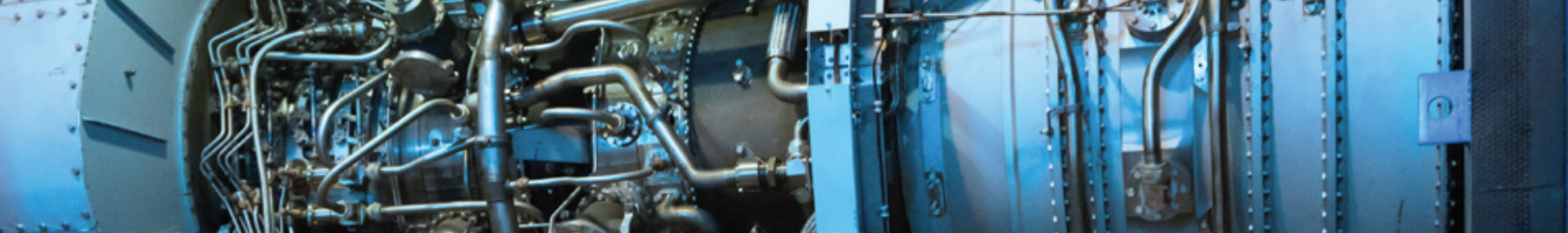
– Александр Викторович, как бы вы могли охарактеризовать современный этап развития ООО «Газпром трансгаз Ухта»?

– Современный период можно назвать периодом интенсивного развития в стратегически важном Северо-Западном секторе Единой системы газоснабжения (ЕСГ) России. Наша компания работает на территории девяти субъектов Российской Федерации. В границах эксплуатационной ответственности реализуются крупные инвестиционные проекты «Газпрома». Уже введены в работу: магистральный газопровод СРТО–Торжок, сухопутный участок «Северного потока», первая нитка системы магистральных газопроводов (СМГ) Бованенково–Ухта и Ухта–Торжок. Создаваемая система магистральных газопроводов уникальна. Она не только обеспечит транспортировку газа с месторождений полуострова Ямал, но и будет способствовать полномасштабной реконструкции действующей Единой системы газоснабжения России.

В решении этой задачи предприятию как эксплуатирующей организации крупнейшей сети магистральных газопроводов (действующих и перспективных) отведена ключевая роль, поскольку северный коридор является самым коротким путем от месторождений Ямала к центральным регионам страны и в Европу. И в этом северном коридоре у «Газпром трансгаз Ухта» есть свои «маяки» – это и сварка первого стыка «Северного потока» (тогда – Северо-Европейского газопровода), которая состоялась в декабре 2005 года на Вологодской земле, и сварка первого стыка СМГ Бованенково–Ухта на земле Коми в декабре 2008 года, и торжества, посвященные сварке первого стыка магистрального газопровода Ухта–Торжок-2, проходившие в Ухте 21 октября 2015-го.

» Наше предприятие транспортирует 40 % от общего объема газа, добываемого ПАО «Газпром» и транспортируемого по территории России





» К эксплуатации газопровод Ухта–Торжок-2 будет готов до конца 2019 года

На сегодняшний день протяженность нашей газотранспортной системы в однониточном исполнении составляет 15,1 тыс. км. Транспорт газа обеспечивают 14 линейных производственных управления МГ (ЛПУ МГ) и 44 компрессорных станции (КС), в составе которых работают 83 компрессорных цеха. Во всех компрессорных цехах установлено 418 газоперекачивающих агрегатов общей установленной мощностью около 5,8 ГВт. Распределение газа потребителям осуществляется через 173 газораспределительные станции и контрольно-распределительные пункты.

РОСТ В 2,3 РАЗА

– Как изменились производственные показатели?

– Значительно увеличились. В период с 2012 по 2014 год товарно-транспортная работа, выполняемая нашим предприятием, выросла в 1,5 раза и достигла 240 трлн куб. м на 1 км. А объем транспортировки газа в 2014 году составил более 162,5 млрд куб. м (рост на 19% с 2012-го). В 2020 году этот показатель превысит 200 млрд куб. м. Из этого объема газ ямальских месторождений составит 147 млрд куб. м (Бованенково – 115 млрд куб. м, Харасавэй – 32 млрд куб. м).

– А что касается показателей 2015 года?

– По итогам девяти месяцев объем товаротранспортной работы составил 194,5 трлн куб. м на 1 км (план – 265,95 трлн куб. м на 1 км). Объем транспортировки газа достиг 114,98 млрд куб. м (план – 172 млрд куб. м). Сейчас наше предприятие транспортирует 40% от общего объема газа, добываемого ПАО «Газпром» и транспортируемого по территории России.

– Над чем предстоит работать коллективу в ближайшее время?

– Завершим строительство второй нитки СМГ Бованенково–Ухта, второй нитки СМГ Ухта–Торжок и лупингов газопровода Грязовец–Выборг с целью замыкания второй нитки на участке Грязовец–Волхов. Также нам предстоит расширить ЕСГ для обеспечения подачи газа в газопровод «Северный поток-2» со строительством третьей и четвертой ниток газопровода Грязовец–Выборг на участке Грязовец–Волхов. На магистральном газопроводе Починки–Грязовец будут построены лупинги и компрессорный цех на КС «Грязовецкая».

Итогом реализации этих проектов станет создание новой газотранспортной системы, сопоставимой по мощности с той, которую мы эксплуатируем сегодня. К 2020 году прогнозируем рост товаротранспортной работы более чем в 2,3 раза.

– Каковы планы по строительству газопровода Ухта–Торжок-2?

– В рамках проекта нам предстоит построить десять участков линейной части магистрального газопровода производительностью 45 млрд куб. м в год общей про-

тяженностью 970 км (диаметром 1420 мм, рабочим давлением 9,8 МПа) и восемь компрессорных станций суммарной мощностью 689 МВт. Трасса магистрального газопровода пройдет по Республике Коми, Архангельской и Вологодской областям. В границах Ярославской области предусмотрено строительство КС «Новомышкинская».

В 2017 году запланирован ввод пяти участков линейной части протяженностью 500,4 км. В 2018 году – пяти участков линейной части протяженностью 469,6 км и трех компрессорных станций («Сосногорская», «Новомикуньская» и «Новоприводинская») суммарной мощностью 250 МВт. В 2019-м – ввод станций «Новосиндорская», «Новоурдомская», «Новонюксеницкая» и «Новоюбилейная» мощностью 375 МВт. Строительство КС «Новомышкинская» мощностью 64 МВт будет начато по отдельному решению руководства ПАО «Газпром» с учетом синхронизации со строительством участка ЛЧ Грязовец–Торжок из состава проекта «СМГ Ухта–Торжок (1-я очередь)».

Кстати, в октябре 2015 года наше предприятие совместно с ООО «Газпром добыча Надым» успешно провело тестовые испытания по добыче и транспортировке газа в объеме 218 млн куб. м в сутки.

ОХРАНА ПРИРОДЫ

– Как ваше предприятие решает экологические вопросы?

– Понятно, что производственная деятельность, может быть, и не добавляет здоровья природе, но, используя потенциал предприятия, мы можем и должны сделать среду обитания человека более привлекательной. Именно в этом направлении серьезно работаем. Десятки интереснейших дел, оригинальных проектов, имеющих огромное экономическое и природоохранное значение, были выполнены нами в содружестве с Институтом биологии Коми научного центра Уральского отделения РАН.

Есть немало заповедных уголков природы, которые являются предметом нашей особой заботы. Одно из таких мест – Национальный парк «Югыд ва», который находится в Вуктыльском районе Республики Коми и патронируется ЮНЕСКО. Часть трассы магистрального газопровода ООО «Газпром трансгаз Ухта» проходит через выделенную территорию парка. В связи с этим у предприятия есть особые ограничения по условиям природопользования. Для того чтобы минимизировать влияние производственной деятельности на заповедную природу, уже более 20 лет в парке «Югыд ва» ведутся работы по экологическому мониторингу линейной части МГ Вуктыльского ЛПУМГ на участке трассы Самоцветный–Вуктыл.

С 2001 года совместно с Институтом биологии мы финансируем работы по мониторингу состояния окру-



жающей среды, флоры и фауны национального парка. Благодаря партнерским взаимоотношениям с нашей компанией ученые получили возможность проводить комплексные биологические исследования районов, ранее абсолютно необследованных.

По договору, заключенному с дирекцией международного проекта «Программа развития ООН/Глобальный экологический фонд» Правительства Российской Федерации, уже несколько лет при участии ООО «Газпром трансгаз Ухта» специалисты Института биологии РК проводят авиаучет диких северных оленей на территории национального парка. Кстати, дикий северный олень занесен в Красную книгу природы Коми и нуждается в особой защите.

Основная часть трассы проложена в зоне вечной мерзлоты, поэтому особое внимание мы уделяем вопросам теплового воздействия газопровода на грунты, выполнению теплотехнических расчетов и принятию принципиально новых технических решений по прокладке газопровода на участках с различным температурным режимом транспорта газа и различными геокриологическими и грунтовыми условиями. Одно из таких новшеств – использование отечественных термоизолированных труб. Инновационные технологии применяются и при сооружении дорог, где используются грунтовые модули, геосетки, георешетки из нетканых синтетических материалов разных модификаций. Чтобы в период

эксплуатации газопровода избежать таяния вечной мерзлоты, предусмотрена система охлаждения газа до отрицательных температур (от минус 2 до минус 10 градусов и ниже на отдельных участках).

– Как проходит внедрение газомоторного транспорта?

– Мы разработали Программу по расширению использования компримированного природного газа в качестве моторного топлива на транспорте предприятия на 2015–2017 годы. В прошлом году приобрели 67 единиц транспорта с газобаллонным оборудованием (ГБО) нового поколения. Сейчас общее количество газобаллонных автомобилей различного назначения в нашем автопарке составляет 124. До конца 2015 года планируем приобрести еще 206 транспортных средств с ГБО, а в 2016 и 2017 годах – 282 и 288 соответственно. В 2017 году доведем их количество до 900. Это будет соответствовать установленным показателям Программы ПАО «Газпром» и составит 50 % парка.

СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

– Расскажите о социальной составляющей деятельности вашего предприятия.

– Наша компания активно участвует в развитии социальной инфраструктуры, реализует благотворительные программы во всех регионах производственной деятельности. В 2015 году только в Ухте мы оказали помощь в ремонте городской детской больницы, в поставке новейшего высокотехнологичного оборудования для Центра микрохирургии глаза.

Многие годы компания шефствует над Ухтинским техническим лицеем, где в 2015 году открыт «Газпром-класс», участвует в развитии учебно-производственной базы Ухтинского государственного технического университета – там организован именной учебно-лабораторный комплекс ООО «Газпром трансгаз Ухта», оснащению которого могут позавидовать и многие центральные вузы. 1 сентября 2015 года в вузе начал работать учебный полигон, тоже созданный нашим предприятием.

Благодаря финансовому участию компании в Ухте был построен и в 2015 году торжественно открыт храм-памятник Новомучеников и Исповедников Российских, в земле Коми просиявших.

Забота о старшем поколении, поддержка ветеранов Великой Отечественной войны – одна из добрых традиций предприятия. В год 70-летия Великой Победы 13-тысячный коллектив газовиков принял участие в благотворительном марафоне, перечислив в фонд ветеранских организаций, находящихся в регионах производственной деятельности предприятия, свой однодневный заработок. Это лишь малая толика огромной благотворительной работы, которую компания проделала к юбилею Великой Победы.

Беседу вели Александр Фролов, Людмила Рубцова



Торг уместен

На вопросы журнала отвечает генеральный директор АО «Газпром газэнергосеть» Андрей Дмитриев

АЛГОРИТМ ТОРГОВ

– Андрей Игоревич, сегодня мы с вами говорим об электронных торгах – о бирже и электронной торговой площадке (ЭТП). Как и для чего электронные торги были организованы?

– Началось с того, что в 2013 году Федеральная антимонопольная служба (ФАС) признала «Газпром газэнергосеть» организацией, доминирующей на рынке нефтепродуктов. Да, наша рыночная доля невелика, но мы находимся в одной группе с «Газпром нефтью» и должны выполнять все требования, которые предъявляются доминирующим игрокам. В том числе требования о реализации нефтепродуктов на бирже. С октября 2013-го наши нефтепродукты продаются на Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой бирже (СПбМТСБ).

Что касается рынка сжиженных углеводородных газов (СУГ), то мы не стали ждать постановлений ФАС, так как здесь «Газпром





» В среднем в месяц получается реализовать через электронную площадку **около 4 %** всего объема СУГ, производимого заводами ПАО «Газпром»

газэнергосеть» – объективно один из лидеров российского рынка. Хотя значительная часть нефтепродуктов реализуется на СПБМТСБ, по СУГ упор на биржу делать не стали. Здесь есть ряд нюансов. Первый – на бирже продукт реализуется неограниченному кругу лиц, и мы вынуждены поставлять товар на любую станцию назначения, которую укажет покупатель. Но в политике нашей компании не первый год действует железное правило: мы грузим СУГ только на те станции, где есть соответствующим образом освидетельствованная газонаполнительная станция (ГНС). Биржа не могла обеспечить соблюдения этого правила. Второй нюанс – алгоритм биржевых торгов. Используемый на биржах двойной встречный аукцион – высокоэффективный инструмент. Но только в том случае, когда ликвидность рынка высока, когда на нем много игроков. Даже по рынку нефтепродуктов ликвидность не очень велика, хотя в торгах участвуют практически все крупные компании. Каждая из этих компаний торгует на своем базисе (точке отгрузки товара). Базисов огромное количество, и они географически удалены друг от друга. Поэтому движения цены аукциона, свойственного высоколиквидным рынкам, не происходит. Да, торги прозрачны, независимые компании получают доступ к нужному им товару. Но в данных условиях мы решили пойти другим путем.

Торги по СУГ, которые мы запустили в марте 2014 года, принципиально отличаются по алгоритму торгов – у нас не двойной встречный, а последовательный аукцион. Аукцион начинается со стартовой

цены, которая при отсутствии спроса пошагово снижается до определенного минимального уровня. И только с момента, когда весь товар, выставленный на аукцион, заявлен к покупке (либо при достижении минимального уровня), цена прекращает падать. В ином случае, когда спрос большой, цена повышается, но тоже до определенного максимального уровня. Этот уровень – 5 % к стартовой цене. Время торгов ограничено 30 минутами. Как продавец мы в этих торгах не участвуем и никак не влияем на цену, на нее влияют только покупатели. Результат аукциона – результат их усилий.

– А как высчитывается стартовая цена?

– Как средневзвешенная цена предыдущего аукциона.

– Кто еще на российском рынке работает по такой схеме?

– Никто, мы новаторы.

Фьючерс для «дачного газа»

– Что вам дает такой подход к ценообразованию?

– Мы уверены, что формирующаяся цена – честная. И покупатель в это верит. А федеральные органы получают показательный ценовой ориентир. Механизм ценообразования, который мы дали, очень прозрачный.

– У такого подхода есть минусы?

– Скорее известные сложности. При реализации любого продукта на свободном рынке нет понимания, какой будет цена в тот или иной период. Возникают некоторые риски. Любые торги усиливают волатильность рынка, усложняется планирование. Возникают проблемы и у покупателей, которые осенью вынуждены

покупать СУГ по высоким ценам, так как на рынке возникает сезонный повышенный спрос, а зимой наоборот – пропан-бутан дешевеет, так как спрос минимальный.

– Почему зимой спрос ниже?

– У нас два основных направления сбыта: СУГ как моторное топливо и СУГ как топливо в коммунально-бытовой сфере. Спрос на газомоторное топливо – величина более-менее постоянная в годовом выражении, но в январе-феврале он традиционно ниже, а летом и осенью люди ездят больше.

– А коммунально-бытовая сфера разве не сглаживает этот провал?

– Наоборот. На комбыте сезонность выражена еще ярче. В нашей стране высокий процент газификации. Городское население больше использует трубопроводный природный газ. Среди негазифицированных населенных пунктов преобладают сельские поселения, дачные поселки. Объемы потребления СУГ связаны с сезонной миграцией населения. Как только сходит снег (а происходит это ближе к маю), люди начинают активно выезжать за город. Еще больший всплеск потребления наблюдается в августе и сентябре, когда делают заготовки на зиму. А зимой газ продается хуже.

– В общем, в России СУГ – «дачный газ».

– Можно сказать и так. Регуляторы борются с волатильностью на рынке нефтепродуктов. Они хотят стабильности. А добиться ее можно только с помощью запуска производных финансовых инструментов на бирже. Например, фьючерсов. Которые позволят хеджировать ценовые риски как продавцу, так и покупателю. Но запустить такой инструмент

» По всем товарным позициям у нас зарегистрировано **около 300** компаний-покупателей



можно, только если участники торгов доверяют алгоритму формирования цены. Мы поставили задачу сформировать такой алгоритм.

– По СУГ?

– Сначала по СУГ, а затем и по гелию, и по нефтепродуктам. В апреле 2014 года мы начали похожие торги по нефтепродуктам на мелкооптовом рынке ХМАО (Югра), с сентября 2015-го – оптовые торги бензином на базисе Салаватского завода. Также активно используем торговую площадку для торгов гелием – газообразным и жидким.

Но производных финансовых инструментов пока не запустили, хотя планы есть. Сейчас идут консультации с Центробанком о возможности запуска фьючерсов на индексы АО «Газпром газэнергосеть», формируемые на электронной торговой площадке. Сложность в том, что используемая нами электронная площадка не подпадает ни под закон об организованных торгах, ни под контроль Центрального банка. Организатором торгов являемся мы. Естественно, позиция регулятора по этому вопросу очень осторожная.

– А как вы хотели бы организовать применение фьючерсов?

– Пока ситуация выглядит очень простой: за месяц торгов цена может сильно колебаться. Запускаем фьючерсный контракт, датой экспирации которого будет последний рабочий день месяца поставки, экспирация будет производиться по средневзвешенной цене торгов за месяц. Глубина фьючерсного контракта будет зависеть от интереса рынка. Что это дает покупателю? Например, покупатель приобретает фьючерс по цене, которая его устраивает, и в необходимом объеме, а затем равномерно в течение месяца выкупает объем наличного товара на торговой площадке. В этом случае, независимо от цены покупки в каждый конкретный день торгов, всю партию он получит по той цене, по которой он купил фьючерс. Таким образом, покупатель защищает себя от ценовых колебаний. Возможно, он бы и выиграл, если бы цена на площадке оказалась ниже цены покупки фьючерса, но где гарантии? Это один из сценариев использования фьючерсного контракта. Подчеркну, что мы планируем ввести расчетный, а не поставочный фьючерс.

СТАНЦИЯ НАЗНАЧЕНИЯ

– Какой объем СУГ выставляется на торги на ЭТП?

– Изменение объема в ту или иную сторону, его неопределенность – всё это усиливает колебания цен. Поэтому каждый день мы продаем одинаковое количество лотов: восемь лотов – 288 т (один лот равен одному вагону-цистерне). В среднем в месяц получается реализовать через электронную площадку около 4% всего объема СУГ, производимого заводами ПАО «Газпром».

– А по нефтепродуктам?

– Мы продаем через электронную площадку более 30% объемов мелкого опта в ХМАО и ЯНАО и более 30% в оптовом канале сбыта – на бирже СПБМТСБ. Для покупателя еще один плюс нашей электронной площадки в том, что мы торгуем на одном базисе, а поставки можем осуществлять на других. Окончательная цена формируется в зависимости от того, на какую станцию подана заявка. Мы можем предложить покупателю отгрузить товар с другого завода (в том числе с заводов компаний, не входящих в Группу «Газпром»).

С запуском в сентябре торгов бензином на Салавате, где расположены производственные мощности ОАО «Газпром нефтехим Салават», мы довели выручку от торгов на электронной площадке до более чем 1 млрд рублей в месяц (по всем категориям).

Кроме прочего, сейчас наша компания развивает мелкооптовые продажи СУГ в Нижнем Новгороде, планируем применять эту практику для развития мелкого опта во всех других регионах. Фактически осваиваем новый сегмент. Одно дело, когда вы отгружаете товар вагонами-цистернами, а другое – автоцистернами. Клиентская база автоматически увеличивается, так как не всем нужен большой объем.

– Покупатель видит, сколько ему придется доплатить за поставку?

– Разумеется. По всем товарным позициям для участия в торгах нужно заключить с нами договор, в котором эти вопросы прописаны. Также существует алгоритм определения окончательной цены, который привязан к торгам. Покупатель сам выбирает интересующий его базис из предложенных. Тарифная сетка видна.



– **Электронной площадкой пользуются крупные или мелкие потребители?**

– Площадкой пользуются все. Примерно в равной степени. По всем товарным позициям у нас зарегистрировано около 300 компаний-покупателей, регулярно поступают новые заявки на заключение договоров покупки на электронной площадке.

– **Покупатели просят объяснить, как площадка работает?**

– У нас есть инструкция, а если проблемы возникают во время торгов, то в режиме онлайн можно позвонить нашим специалистам либо консультантам с электронной площадки, которые помогут оперативно справиться с проблемой.

Точки продаж

– **Почему гелий вы продаете только с электронной площадки, а на биржу не выводите?**

– По требованию ФАС на бирже должно быть минимум два продавца. Где же мы возьмем второго, если единственным производителем гелия в нашей стране является «Газпром», а мы – единый оператор по рынку гелия? Кроме того, ликвидность на рынке гелия еще ниже, чем на рынке СУГ, а специфика гелия как товара сильно отличается от традиционных биржевых товаров, что потребовало бы от биржи разработки отдельной секции. Это экономически для биржи было бы неэффективно.

– **Откуда отгружаете гелий?**

– Гелий мы отгружаем с площадок в Москве, Питере, Новосибирске, Оренбурге. Но по гелию у нас единая политика ценообразования на всех базисах. Поэтому торги идут на едином базисе. Торги по гелию отличаются от торгов по другим продуктам, которые мы проводим на электрон-

ной площадке. По остальным продуктам цена не может падать и повышаться более чем на 5 %, а по гелию – на 10 %. Гелий продается в двух видах – жидком и газообразном.

По жидкому гелию основными рынками являются Москва и Питер. Один контейнер – это примерно 37 тыс. л. Реализовать такой объем на региональных рынках очень сложно. Да и вообще крупных покупателей, способных оперировать такими объемами, в РФ единицы. Поэтому мы продаем жидкий гелий уже разлитым в сосуды Дьюара и на тех же базисах развиваем сбыт газообразного гелия, который образуется при розливе жидкого. Мы стараемся организовать не только оптовую, но и розничную реализацию газообразного гелия. Поэтому через ЭТП сбыт гелия осуществляется не только в специализированных емкостях, но и в баллонах. С одной стороны, резко расширяется покупательская база (не всем нужны крупные партии), а с другой – гелий в баллонах дороже. Дополнительная прибыль.

– **Как в целом реагирует рынок на торги на электронной площадке?**

– Мы очень внимательно работаем с обратной связью с рынка. Конечно, бывает и критика, но в большинстве случаев слышим в свой адрес лестные отзывы. Критика, если она конструктивна, тоже не остается незамеченной. Мы постоянно находимся в развитии и делаем наши торги еще более удобными и прозрачными для покупателей.

Когда мы запустили торги по бензину на ЭТП, к нам пошли трейдеры и заявили, что могут отгружать топливо с других заводов и хотели бы стать поставщиками. Допустим, что мы продали на электронной

площадке какой-то объем в географическую точку, куда нам не очень выгодно грузить с наших заводов. А у такого поставщика есть ресурс на другом заводе. Разумнее взять их ресурс и перепродать нашему покупателю.

– **Планируете расширять географию поставок?**

– Да. Собираемся делать базисы на мелкооптовых региональных рынках СУГ и нефтепродуктов. По сжиженным углеводородным газам ведем переговоры с «Газпром экспортом» о возможности допуска к торгам покупателей с внешнего рынка. Нас как представителей российского рынка не устраивает, что он ориентируется на чужие котировки. Российский рынок сам должен быть ориентиром, по крайней мере для ближайших соседей. Сейчас долгосрочные контракты по пропан-бутану привязаны к мировым котировкам. А мы хотим, чтобы экспортеры принимали решение об экспорте сжиженных углеводородных газов, глядя не только на западные, но и на наши котировки. Для этого и нужно допустить внешних покупателей.

В перспективе это позволит государству пересмотреть подход по тарифному регулированию. Сейчас пошлины устанавливаются в долларах, а неплохо бы в рублях и не по показателям DAF Brest, а по результатам расчетного дифференциала котировок внешнего и российского рынков.

– **Будете увеличивать объемы торгов?**

– Да, примерно на 25 %. По СУГ доведем реализацию через ЭТП до 5 % от объемов производства. Это требование ФАС. И если объемы производства вырастут, мы пропорционально увеличим объемы торгов.

– **Как изменится количество точек отгрузки к 2020 году по всем категориям?**

– По гелию рассматриваем дополнительно три точки: Дальний Восток, возможно, Казань и Ростов-на-Дону, а по нефтепродуктам и сжиженным газам точки реализации зависят от наличия наших нефтебаз и газонаполнительных станций. Будем стремиться к тому, чтобы задействовать их все.

Беседу вел Александр Фролов

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ ГАЗА

КЛИЕНТ	ОКНО
198	ОКНО 8
199	ОКНО 17
194	ОКНО 4
195	ОКНО 2
184	ОКНО 3
Газтрубопровод", ООО "Тю	

«МЫ ПРОДАЕМ ГАЗ – ЭТО ГЛАВНОЕ»



На вопросы журнала отвечает генеральный директор управляющей организации ООО «Газпром межрегионгаз Север» Александр Волков

ХОЖДЕНИЕ ПО МУКАМ

У вас частный дом. Но газ не подключен. Благо, если рядом проходит уличная магистраль. Тогда вам всего лишь придется получить техусловия, потом заказать проект, договориться об обслуживании оборудования и т.д. и т.п. Иногда для получения всех необходимых документов вам потребуется не только поехать из одного конца населенного пункта в другой, но и посетить пару соседних городов. Также следует купить плиту и котел. Обустроить помещение под котельную.

Всё это довольно хлопотно и дорого. Обычный срок подключения газа к дому составляет год-полтора. Суммарно вам придется заплатить до 300 тыс. рублей (в зависимости от региона, расположения магистрали, выбранного внутридомового газового оборудования и т.д.).

Но представьте на минуту, что все эти работы можно сделать не за полтора года, а за две недели, заплатив за них в разы меньше. Утопия? Нет, реальность. Новая модель работы с потребителями газа уже выстроена и успешно действует в зоне ответственности ООО «Газпром межрегионгаз Север». А это отнюдь не маленькая территория с 286 тыс. абонентов, 3,6 тыс. юридических лиц, уже получающих газ, и тысячами заявителей, быстро превращающихся в потребителей.

РЕАЛЬНОСТЬ

Вас встречает чистый, просторный клиентский зал. Если вы частное лицо – вам направо, если представитель юридического лица – налево. Электронная очередь. Оповещение на экранах. Несколько специалистов работают с заявителями. От заявителя требуется минимум усилий: подписать необходимые договоры на целый спектр работ, получить на руки папку с документами и контактами

» МИНИМАЛЬНАЯ ЦЕНА
ПОДКЛЮЧЕНИЯ У НАС
ОКОЛО 45 ТЫС. РУБЛЕЙ:
ОТ ОФОРМЛЕНИЯ ВСЕХ
ДОКУМЕНТОВ ДО ГАЗА
НА ГОРЕЛКУ



сотрудников «Газпром межрегионгаз Север», ответственных за разные этапы подключения газа. И подождать две недели. Бег по инстанциям отменяется – это делают сотрудники компании. Они же организуют и проведут все работы.

– Клиент не хочет видеть разделения на сетевую и сбытовую организации, – комментирует генеральный директор ООО «Газпром межрегионгаз Север» Александр Волков. – Вам как потребителю нужно, чтобы газ подключили, а потом поставляли его вовремя и в необходимом объеме. Заказывая у нас комплексную услугу, человек экономит. Минимальная цена подключения у нас около 45 тыс. рублей: от оформления всех документов до газа на горелку.

Заявителя с первой же минуты «берут за руку», грамотно используя навигацию и стенды со всей необходимой информацией. На одном из стендов даже вывешены расценки строительного управления ООО «Газпром межрегионгаз Север» и их подрядчиков/партнеров. Таким образом, заявитель может выбрать, с кем работать.

Если у клиента есть вопросы – существует горячая линия, если есть предложения или критика – работает обратная связь. Если заявитель хочет больше оборудования, чем стандартная плита и счетчик, то стоит только перейти в соседнее здание – и можно

выбрать, что душе угодно. В специализированном торгово-сервисном центре «Газпром межрегионгаз Север» на инсталляциях наглядно представлено смонтированное оборудование для частного дома и оборудование для предприятия. Компания работает с разными производителями – здесь выставлены котлы, плиты и даже солнечные коллекторы. Газовые котлы – десять производителей (трое – отечественных) разных ценовых сегментов, плиты – производства российского завода «Газмаш», пластиковые трубы (газоснабжение, водоснабжение, водоотведение) – регионального завода «Полипластик Урал», внутренняя обвязка – более 500 наименований. – Хотите индивидуальный проект? Пожалуйста, – комментирует Александр Волков. – Выбирайте любое оборудование. Притом у нас нет товара на складах, клиент заказал – товар доставили в кратчайшие сроки от официального поставщика. Всё оборудование «белое». Не хватает денег? Мы сотрудничаем с кредитными организациями. Притом наше предприятие готово подключить не только газ, но и другие коммуникации. В ближайшее время «Газпром межрегионгаз Север» планирует предложить потребителю комплексную инженерию по строительству дома. Интерес есть.

За стенами клиентского зала кипит работа, чтобы ускорить путь

от заявителя к потребителю. Ежедневно вывешиваются планы и результаты – сколько и на каком этапе было сделано. У потребителя возникли проблемы? Выезжает ремонтная бригада.

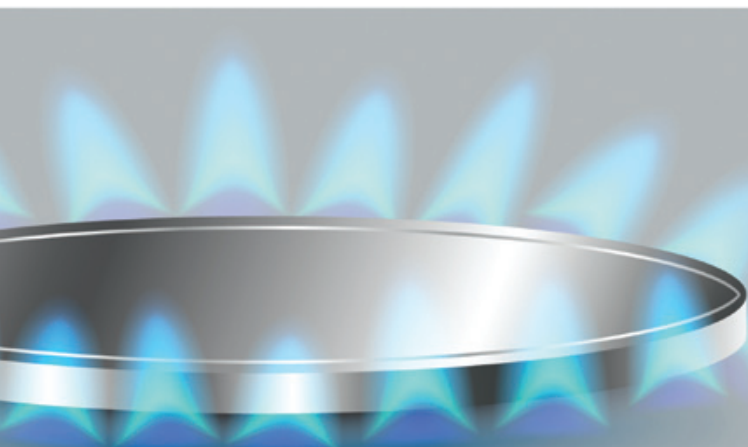
ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ПЛОЩАДКА

– То, что вы увидели в этом здании, в Тюмени, – это стандарт. В каждом муниципальном образовании (даже на маленьком удаленном участке) в нашем «едином окне» вас встретит человек в форме, с паспортом потребителя и унифицированным набором нормативных документов.

– **Александр Александрович, как ваше предприятие решило перейти на такую систему работы с клиентами?**

– Во многом сыграли роль изменившиеся рыночные условия. С 2012 по 2015 годы – это период большой трансформации рынка. До этого мы реализовывали 13 млрд куб. м газа в трех регионах. Сейчас продаем порядка 6 млрд куб. м. Резкое падение произошло за счет первой группы потребителей. Регулируемые цены «Газпрома» оказались неконкурентноспособными. Fortum и Сургутская ГРЭС-1 заключили контракт с независимыми производителями голубого топлива, которые продают газ по более низким ценам.

Была поставлена задача – выйти из сложившейся ситуации. С 2009



» ДО 2012 ГОДА ФИЗИЧЕСКИМ
ЛИЦАМ ВЫДАВАЛОСЬ
ОКОЛО 2 ТЫС. ТЕХУСЛОВИЙ,
А С 2012-ГО – **4–5 ТЫС.**
В 2015-М – **ОКОЛО 8 ТЫС.**
В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ СОБИ-
РАЕМСЯ ВЫЙТИ НА **16 ТЫС.**

года мы прорабатывали планы по оптимизации бизнес-процессов. Они были представлены руководству ООО «Газпром межрегионгаз» – и мы получили полную поддержку. С 2012 года наше предприятие находится в пилотном проекте по управлению активами. Проведенные работы позволили добиться безубыточности при резком сокращении продаж. Мы снизили себестоимость, убрали дублирующие функции.

– **Какие?**

– К примеру, есть бухгалтер у сбытовой компании, есть у сетевой, есть у строительной организации и так далее. А все эти люди работают по одной площадке, по одному потребителю. Также документация по одному потребителю хранилась в разных архивах. Сейчас у нас единый архив, единая серверная, а дублирующие функции среди персонала сведены к необходимому минимуму.

Теперь у нас единая организация, которая реализует газ и при этом предоставляет вспомогательные услуги – по транспортировке, техническому обслуживанию, строительству. Наш счет-фактура по конечному потребителю может содержать до 50 видов услуг.

– **А сколько обычно содержит?**

– Шесть-семь. Главное, что мы получили дополнительный функционал, а с ним и дополнительные денежные потоки. Эффективно управляем процессами. Слово «эффективно» здесь является определяющим. По сути мы сделали вертикально интегрированный региональный холдинг, где орга-

низации, которые тарифицируются, работают в формате достаточности, а работающие по сдельной оплате – работают с прибылью.

– **В 2014 году вы тоже реализовали 6 млрд куб. м? И в 2015-м?**

– Да. Среди наших покупателей сейчас в основном представители двух-восьми групп. Это население, комбыт и так далее. Есть потребители первой группы – Сургутская ГРЭС, но поставки туда сократились до 1 млрд куб. м. При этом у нас реальный рост выданных технических условий – порядка 10 тыс. Мы выстроили отношения таким образом, что в будущем ожидаем значительный рост количества потребителей. До 2019–2020 годов планируем увеличение продаж на 2,7 млрд куб. м.

– **Будут ли там потребители первой категории?**

– Да, Антипинский НПЗ (г. Тюмень). Представители завода обратились к нам с вопросом о возможности строительства газопровода.

ИЗ ЗАЯВИТЕЛЕЙ В ПОТРЕБИТЕЛИ

– **А какие еще есть возможности по росту продаж?**

– Нужно упрощать потребителю доступ к газу. Упростите процесс – количество подключений резко вырастет, а с ними – объемы реализации. Мы продаем газ – это главное. Путь из заявителей в потребители должен стать максимально коротким. Для реализации такого проекта нужны три вещи: готовность пер-

сонала, готовность потребителей и готовность власти.

Необходимо качественно мотивировать специалистов и руководящий состав для увеличения продаж. Организовал платежи, выстроил эффективный бизнес, который не только зарабатывает деньги, но и приносит пользу региону? Молодец, вот тебе бонус. Но такая система мотивации на сегодняшний день отсутствует.

Кроме того, начинает активно работать биржевая площадка в Санкт-Петербурге. Будем стараться и через нее нарастить продажи. Я надеюсь на положительную динамику. Наше преимущество в том, что мы предлагаем потребителям комплексную услугу.

– **Собираетесь мультиплицировать ваш подход?**

– Конечно. Подчеркну: мы не уникальны, наша система собрана из лучших практик других компаний. Она скомпилирована и отшлифована методом проб и ошибок. В итоге создан новый формат. У нас есть компания-модератор (региональная сбытовая компания), которая крайне заинтересована в увеличении объемов реализации. Сетевая компания выполняет функции транспортной организации. У нас единый учет, единое управление, единое техническое обслуживание, строительная организация, торгово-сервисный центр. Наш опыт востребован в Группе «Газпром». По решению руководства ООО «Межрегионгаз» подобная система внедряется в Республике Башкортостан и Псковской области.



– Как в целом люди реагируют на такой клиентоориентированный подход?

– Люди, как говорится, голосуют ногами. До 2012 года физическим лицам выдавалось около 2 тыс. техусловий, а с 2012-го – 4–5 тыс. В 2015-м – около 8 тыс. В следующем году собираемся выйти на 16 тыс. К 2017 году у нас должно прибавиться 30 тыс. новых клиентов.

ПЕЧКИ НА ЗИМУ НЕ ЛОМАЮТ

– А как реализуется областная программа газификации?

– В 2014 году заключили соглашение с правительством Тюменской области, в рамках которого разработана программа газификации до 2017 года. Реализуя программу, мы построим

более 1 тыс. км сетей. Стоимость – порядка 2,7 млрд рублей. Сегодня построено уже 450 км. Полагаем, что выполнить задуманное сможем досрочно, к концу 2016 года.

Реализация региональной программы газификации – это удачный пример взаимовыгодного партнерства. За счет предоставленной правительством Тюменской области льготы на имущество и установленной специальной надбавки к тарифу мы быстро и качественно строим сети. В итоге наше предприятие получает дополнительных потребителей, а область, не вкладывая бюджетных средств, решает проблемы социального и инвестиционного характера. В рамках программы будет подключено более 16 тыс. физических лиц,

котельные и ряд серьезных инвестиционных площадок.

К сожалению, многие оказались не готовы к таким темпам. Никто не верил, что к осени будет газ. Печки на зиму не ломают. Иногда люди не могут сразу осознать, что сетевой газ подключен. Зажгли и тут же выключили – боятся, что газ кончится, так как привыкли к баллонам с СУГ. Дрова и уголь больше не нужны, а они всё равно лежат.

– Есть и жизненный опыт, который подсказывает, что не надо убирать баллон и старую плиту – мало ли.

Вдруг газ отключат?

– Если платить не будете, то, конечно, отключат! Но если серьезно, то сейчас нам надо выставить порядка 160 бригад, чтобы удовлетворить все заявки. А задействовано 60 бригад. Опять предлагаем сотрудничество сторонним организациям.

ГАЗ, ДОРОГИ, СВЕТ

– Область как-то субсидирует подключение?

– Да, льготным категориям населения выдается помощь в размере 25 тыс. рублей. Соответствующая сумма в бюджете области формируется, исходя из заявок глав муниципальных образований. Здесь надо понимать, что зачастую главы образований переоценивают готовность к газификации. Допустим, они говорят, что у них готова 1 тыс. домовладений. Нам необходимо контролировать точность этих сведений. И мы контролируем. Изучаем ситуацию на территории своими силами. Выясняется, что из 1 тыс. домовладений как минимум 30% никогда не будут подключены к сети – дом кривой, без вентиляционного канала. Тут не обойтись без капитального ремонта. Дальше ведем беседы с потребителями, насколько они готовы подключать газ. В итоге выясняется, что из заявленной тысячи готовы только 400 домовладений. Мы не лукавим, мы каждому честно говорим, когда у него может появиться газ.



» ЕСЛИ МЫ ПОДКЛЮЧАЕМ ЛЮДЕЙ БЫСТРО И ДЕШЕВО, А КОНКУРЕНТЫ – ДОЛГО И ДОРОГО, ТО НУЖНА СТРАНЕ ТАКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ, НУЖНА ТАКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯМ?

– **Что вам дает такая работа?**

– Повышается эффективность газификации: ее легко посчитать по количеству подключенных абонентов, которые платят за газ. Неэффективность – построенные сети стоят в ожидании потребителей. И главы муниципальных образований, как и руководство области, относятся к нашей позиции с пониманием. Кстати, сейчас рассматривается вопрос о повышении субсидии на подключение.

– **Почему?**

– Область заинтересована в подключениях. Она получает прирост населения, создаются условия для социального развития. Много ли молодых семей хотят остаться в области и рожать детей с перспективой совместно колоть дрова, таскать уголь и воду? Газ делает жизнь проще и комфортнее. Сегодня есть три составляющие, которые являются залогом привлекательности территории для жизни и инвестиций – газ, дороги, свет.

– **Хорошо, потенциальный потребитель получил субсидию 25 тыс.**

Но сколько еще придется доплатить для подключения газа?

– Если подключение идет по программе газификации, то несколько. За сумму субсидии потребитель получает внутреннюю обвязку, плиту, счетчик. При этом губернатор Тюменской области выступил с предложением к «Газпрому» поменять подходы к газификации.

Посмотрите, какой был дисбаланс: «Газпром» построил межпоселковый газопровод, уличные сети – областная администрация, с конечным потребителем работали муниципальные образования. Обычно с таким подходом, когда за разные участки отвечают не связанные организации, возникают проволочки, несостыковки графиков и прочие проблемы. А конечному потребителю подключение (со всеми документами, оборудованием, работами) обходится примерно в 250 тыс. рублей. Давайте проще: если мы будем подключать по минимальным ценам и зарабатывать на продаже газа, кто выиграет? Нам удалось на практике реализовать это предложение, мы выполняем работы от газораспределительной станции до домового подвода.

СТАНКИ И ЛЕЗВИЯ

– **Раздали бритвенные станки и зарабатываем на лезвиях?**

– Конечно. Это отличный подход. Демпингуем на подключении и строительстве, зарабатываем на продажах газа. Если мы готовы подключить пусть не бесплатно, но довольно дешево – зачем это запрещать? Потребителю будет хуже?

– **Но вам же скажут: вы монополист, где же рынок, где конкуренция?**

– Если мы подключаем людей быстро и дешево, а конкуренты – долго и дорого, то нужна стране такая конкуренция, нужна такая конкуренция потребителям? Давайте на государственном уровне определимся: в процессе газификации мы должны решать проблемы частных строительных компаний и независимых производителей газа или мы должны решать проблемы территорий и потенциальных потребителей, которые не могут подключиться, так как подключение стоит не меньше подержанного автомобиля?

Мы ведь не против других игроков на рынке. Но давайте сделаем для всех равные условия. Могут независимые конкурировать на рынке газификации? Прекрасно! Только пусть они создают для простого потребителя такие же комфортные условия, как и мы, пусть обеспечивают такую же собираемость платежей.

Принятие нашего подхода приведет к увеличению объемов реализации газа на внутреннем рынке, повысится инвестиционная привлекательность регионов. Это плохо для страны? Для страны это отлично! Одни мы этим заниматься не можем – нужна политическая воля. Если для реализации такого подхода требуется поменять федеральное законодательство, так давайте его менять. Эффективность нашего подхода мы как экспериментальная площадка доказали: подключаем дешево и быстро, а потребитель исправно платит за газ. Это не должно быть неким местечковым эксклюзивом. Так должно быть у всех. Желающие подключить газ продолжают этого ждать по всей стране. Так давайте поможем этим людям стать из потенциальных потребителей – реальными.

*Беседу вел
Александр Фролов*



На вопросы журнала отвечает генеральный директор Gazprom Neft Middle East Михаил Холодов

Добыча в иракском Курдистане

Три блока

– Михаил Викторович, «Газпром нефть» не первый год работает в Ираке. Как ваше предприятие делит зоны ответственности с Gazprom Neft Badra?

– Gazprom Neft Badra занимается разработкой месторождения Бадра на территории «федерального» Ирака. А наша компания, Gazprom Neft Middle East, управляет тремя лицензионными участками в Курдском автономном районе Ирака.

История нашего предприятия начинается с июля 2012 года, когда «Газпром нефть» подписала с правительством иракского Курдистана два соглашения о разделе продукции (СРП) в отношении блоков Garmian (наша доля 40%) и Shakal (80%). В феврале 2013 года было подписано СРП по третьему блоку – Halabja (80%). Блоки расположены недалеко от границы с Ираном. Условия соглашения подразумевают проведение геологоразведочных работ сроком пять–семь лет, а в случае обнаружения запасов углеводородов – реализацию добычных проектов на горизонте 20–25 лет.

Gazprom Neft Middle East было создано для решения целого ряда геологоразведочных задач на этих блоках.

Можно сказать, что мы стартап: предприятие создавалось с нуля, формировалась новая команда. Приходилось одновременно создавать инфраструктуру, нанимать персонал и реализовывать поисковые задачи. Такого проекта в «Газпром нефти» еще не было.

– Другими словами, Gazprom Neft Middle East – это прежде всего геологоразведочная компания?

– Не совсем так. На одном из блоков – Garmian – мы уже начали промышленную добычу. На остальных лицензионных участках продолжаются поисковые работы. В силу понятных политических причин в довоенном Ираке, при Саддаме Хусейне, геологоразведочные работы на территории иракского Курдистана практически не проводились и нефть не добывалась. Для нас особенно интересно, что, обладая подтвержденными запасами черного золота, регион остается, пожалуй, одним из немногих мест на Земле, которые близко расположены к центрам потребления, но при этом практически не разработаны. Это создает огромный потенциал для роста.

– Геологоразведка там вообще не проводилась или были предварительные данные,



» Для нас остается приоритетной продажа нефти на внутреннем рынке. Дальнейшее развитие будет зависеть от обстановки в регионе и ценовой конъюнктуры



с которыми вы ознакомились до подписания СРП?

– Конечно, есть региональные данные. Но они довольно старые – 1950–1970-х годов. Серьезная геологоразведка началась в регионе после войны, после создания институтов управления Курдским автономным районом Ирака – в 2006–2007 годах. Сначала работы вели небольшие игроки, а в 2011 году в регион пришли крупные международные компании. Мы, разумеется, ознакомились с результатами поисково-разведочного бурения, которое реализовывали зарубежные предприятия за пять лет до начала нашей работы в регионе.

– Каким образом отбирались участки для освоения?

– Здесь встретились две инициативы – наша и регионального руководства. Нами был проведен анализ типов нефти, геологических особенностей региона. Мы выбрали юго-восток автономного района. Нефти здесь легкие, несернистые – очень высокого качества и коммерчески привлекательные. Для сравнения, на северо-западе региона нефти тяжелые, вязкие, сернистые. А руководство иракского Курдистана было, во-первых, заинтересовано в привлечении инвесторов, и, во-вторых, именно российских компаний (в силу многих факторов, в том числе исторических).

– С кем пришлось конкурировать за эти участки?

– С крупными международными игроками. Но всё решалось в переговорном процессе. Ведь сначала в Курдистан выходили геологоразведочные компании, целью которых было оценить запасы и продать участки более крупному игроку. Руководству региона приходилось иметь дело с тремя десятками небольших компаний. Министерство природных ресурсов объявило, что стратегия развития отрасли предусматривает укрупнение игроков на рынке, привлечение международных компаний, диверсификацию рынка. При этом было важно, чтобы компании представляли не только Европу и Северную Америку. А мы соответствуем всем этим критериям.

НОВЫЙ ОПЕРАТОР

– На каких стадиях разработки находятся сейчас ваши блоки?

– Каждый из трех блоков – на своей стадии. Программа работ диктуется положениями СРП и геологическими неопределенностями. Сейсморазведка выполнена по всем трем блокам, поисковое бурение – по Garmian и Shakal. Первая поисковая скважина на Halabja будет пробурена в 2016 году. В феврале 2015 года началась добыча на блоке Garmian (месторождение Sarqala) – к настоящему моменту добыто более 1 млн баррелей. На следующий год запланировано бурение здесь еще одной эксплуатационной скважины.

Начало добычи на блоках Shakal и Halabja запланировано на 2018–2019 годы. К этому моменту извлечение нефти на месторождении Sarqala планируем увеличить в несколько раз относительно текущих значений. О плановых производственных показателях 2020-х годов говорить пока рано.

– Как местное правительство зарабатывает на добываемой нефти?

– Доля регионального правительства в каждом из блоков – 20 %. Соответственно, оно получает часть добываемой нефти и может либо реализовывать ее на внутреннем рынке, либо экспортировать.

– А какие каналы сбыта развиваете вы?

– Для нас остается приоритетной продажа нефти на внутреннем рынке. Дальнейшее развитие будет зависеть от обстановки в регионе и ценовой конъюнктуры.

– Какова емкость внутреннего рынка?

– Порядка 100–150 тыс. баррелей в сутки (15–20 тыс. т).

– Почему вашему предприятию передаются функции оператора на блоке Garmian?

– Это было одним из условий подписанного в 2012 году соглашения о разделе продукции. До начала основных работ оператором оставалась канадская компания WesternZagros. Сейчас мы находимся в середине процесса передачи операторских функций, закончим его в первом квартале будущего года. Нам это даст контроль над введением месторождения в эксплуатацию. Наш партнер WesternZagros – геологоразведочная компания. Запуск месторождений – не их функция.

– Каковы планы компании по утилизации попутного нефтяного газа?

– По условиям СРП развитие газовой инфраструктуры находится в веде-

нии правительства Курдского автономного района Ирака. Сейчас руководство региона ищет инвесторов и изучает технологические решения. Но сроки реализации на сегодняшний день не определены.

– В регионе не развивается переработка?

– Переработка развивается, но очень медленно. Внутреннее потребление она обеспечивает. Строятся небольшие объекты мощностью 50–100 тыс. баррелей.

МЕСТНАЯ СПЕЦИФИКА

– Не доставляет ли, скажем мягко, неудобства конфликт в регионе?

– Вопрос ожидаемый. Иракскому Курдистану удастся очень жестко контролировать вопросы безопасности. На территории «федерального» Ирака и Сирии идет полномасштабная война с террористами, но в Курдистане обстановка спокойная. Люди работают, в бункере не живем, каску и бронежилет не носим. Но сказать, что боевые действия никак на нас не сказываются, нельзя. Как минимум уменьшается глубина рынка подрядных организаций. Далеко не все компании обладают необходимым аппетитом к риску. Ограничиваются пути поставок оборудования и расходных материалов.

С другой стороны, рынок достаточно широк и глубок, чтобы наше предприятие чувствовало себя комфортно по обеспечению производственной деятельности, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

– Вашим коллегам на Бадре приходится разминировать участки, чтобы приступить к работе. Сталкивались ли и вы с этой проблемой?

– Это стандартные работы, которые выполняются на всей территории Ирака. Привлекаем для этого специализированные компании, в том числе местных подрядчиков. Работы выполняются на совесть – за всё время деятельности в иракском Курдистане у нас не было ни одного инцидента, связанного с минами или неразорвавшимися снарядами (хотя найдены многие сотни). Отдельной благодарности заслуживает также и наша корпоративная служба безопасности.

– В чем еще заключается специфика работы в регионе?

– Велика роль взаимодействия с местными сообществами. Острота и значимость этого направления имеет совершенно иной уровень, нежели в других регионах, где работает «Газпром нефть». Для местного населения нефтяная промышленность – это нечто новое, что ждать от нефтяников – непонятно. В основном работать приходится в сельскохозяйственных регионах, в иракской житнице. Любые наши действия на любом участке работ начинаются с того, что туда приходит подразделение, налаживающее контакт с местными жителями. Только во вторую очередь приходят аудиторы минной и химической обстановки. Потом проводится социальное исследование, исследование воздействия на окружающую среду и так далее.

– Местное население охотно сотрудничает?

– Да. Взаимоотношения нашей компании и с местным населением, и с органами власти выстроены очень понятно и четко. Любой пришедший в регион бизнес рассматривается как элемент комплексного экономического развития иракского Курдистана. Мы привлекаем местных работников, арендуем транспортные средства, строительную технику. Главное – это прозрачная и экономически эффективная работа. Необходимо дать понять местному населению, его формальным и неформальным лидерам, что любые вопросы решаются исключительно в правовом поле и только с участием руководства страны или региона. Мы стремимся к максимальной прозрачности.

Конечно, время от времени появляются запросы, которые мы можем удовлетворить в рамках социальных программ. Но и для этого есть четкие правила. Например, если к нам приходит глава муниципалитета и просит помочь с восстановлением фонтана, мы согласовываем этот проект (в том числе с региональным министерством природных ресурсов) и выделяем помощь. Прозрачные социальные проекты мы реализуем охотно.

Удовлетворить кадровый голод

– Есть ли местные специалисты-нефтяники, которых вы привлекаете к работе?

– Штатная численность персонала Gazprom Neft Middle East – 158 человек. У нас работает 24 экспата (граждане не России и не Ирака), 18 курдов и 116 граждан РФ. Еще 100 человек придут к нам в ходе передачи операторства от WesternZagros. Если геологов, финансистов и айтишников в иракском Курдистане можно найти, то в части технических специальностей ощущается острый кадровый голод. Например, инженеров-буровиков и нефтепереработчиков здесь просто не готовят.

Наше предприятие реализует программу дополнительного обучения персонала. Сотни специалистов проходят переподготовку ежегодно.

– На чьей базе проводите обучение?

– Значительный процент – на базе Научно-технического центра «Газпром нефти». Также пользуемся услугами образовательных учреждений и компаний, расположенных на Ближнем Востоке. Есть и программа внутреннего обучения: эксперты обучают молодых сотрудников.

Кроме того, мы реализуем стипендиальную программу. Gazprom Neft Middle East в рамках Middle East Scholarship Program с 2014 года организует обучение в ведущих высших учебных заведениях России для студентов из иракского Курдистана, которые отбираются на конкурсной основе. Стипендиальную программу мы запустили три года назад. На сегодняшний день в ее рамках обучается уже три волны студентов. Первая партия специалистов вернется на предприятие в середине 2016 года. Вторая – в 2018-м, а далее – каждый год. Первая волна – это люди, получающие второе высшее образование в РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина, то есть обучающиеся не пять лет, а три года. Последующие волны – это выпускники, которых мы отправляем в Санкт-Петербургский Горный университет, где они учатся полные пять лет.

Учитывая долгосрочный характер присутствия в регионе, нам выгодно инвестировать в развитие местных кадров. Если не взять вопрос подготовки в свои руки, то через три-четыре года в иракском Курдистане обострится конкуренция за местных инженеров. К такому соперничеству мы будем готовы.

Беседа вел Александр Фролов

Искусство собирать

*На вопросы журнала отвечает
исполнительный вице-
президент Газпромбанка
Марина Ситнина*



DRE
RUS

WORKS FROM THE

AMING SIA

GAZPROMBANK COLLECTION

Единственная в России

– В 2015 году информация о корпоративном художественном собрании Газпромбанка появилась на страницах издания Global Corporate Collections, которое сформировали авторитетные эксперты. Марина Юрьевна, банк недавно начал собирать искусство, но его уже отметили...

– Вышедшая книга Global Corporate Collections очень важна в том плане, что рассказывает не только о феномене корпоративного коллекционирования в целом, но и о каждой конкретной корпоративной коллекции. Зачем корпорация ее собирает, что с ней делает, какие там произведения... Мы – единственная корпорация из России, присутствующая в этой книге. И это большая честь, поскольку цель издания – показать самые значительные мировые корпоративные коллекции.

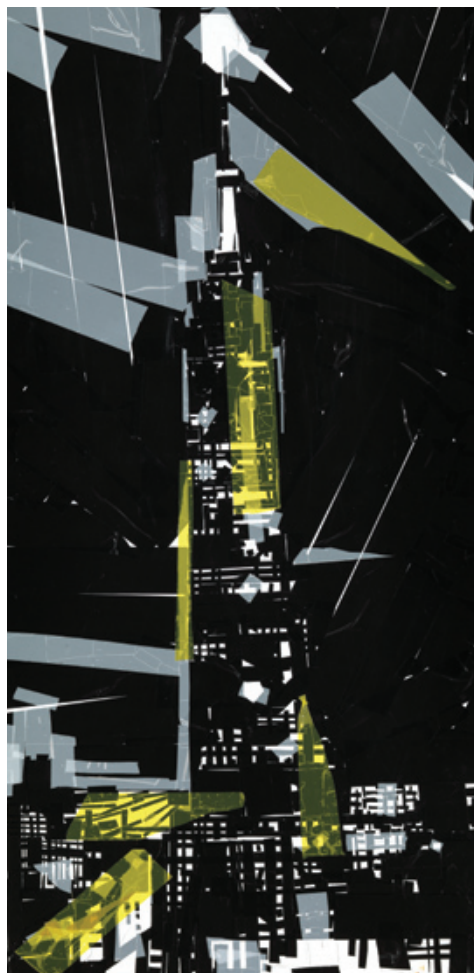
Наша коллекция еще очень молода – с момента первого приобретения прошло примерно три года. С самого начала была

» Наша коллекция еще очень молода – с момента первого приобретения прошло примерно три года. С самого начала была установка показать искусство современной России – с 1990-х по настоящее время



установка показать искусство современной России – с 1990-х по настоящее время, новое искусство в новых социально-экономических условиях, культурный и интеллектуальный срез общества. Существуют частные фонды, коллекционеры, но нет, кроме нас, ни одной институции, которая бы последовательно собирала работы российских художников с момента возникновения новой России.

Кто-то должен создать коллекцию, которая в свое время и будет являться наследием сегодняшнего дня для тех, кто придет после нас. Покупаем в основном у самих художников или в российских галереях. Мы стараемся собирать не отдельные произведения, а целостные проекты, сохранять проект так, как он был показан, скажем, на Венецианской биеннале. Туда могли входить объекты, рисунки, фотографии, живописные произведения. Нет способа его сохранить иначе, как приобрести целиком для последующего экспонирования. Или художник создает серию работ, объединенных в одно творческое высказывание. Таких вот целостных проектов



или серий у нас около 160. А индивидуальных единиц хранения примерно 700.

Разумеется, у нас есть профессиональный куратор, который занимается выбором произведений. Это специалист, который знает художников, следит за их творчеством, развитием, отслеживает выставочные проекты, ярмарки и биеннале и – это очень важно – «сопоставляет контексты», то есть видит не только российскую, но и мировую художественную сцену, те роли, которые играют на ней или могут сыграть в будущем те или иные художники.

– Можно ли сказать, что корпоративное коллекционирование в мире сегодня – гигантская индустрия?

– Конечно. Фонд Louis Vuitton открыл в прошлом году собственный музей в Париже, у аэропорта Сан-Франциско есть постоянно пополняемая коллекция и собственная экспозиция, у Bank of America огромное количество программ, они более 40 собственных выставок в год проводят. Швейцарский продовольственный гигант Migros имеет собственный большой музей в Цюрихе. Европейская организация по ядерным исследованиям (CERN) создала лабораторию, в которой они пытаются соединить искусство и новые технологии – ученые

сотрудничают с художниками. В этом проекте участвует, в частности, один из самых дорогих в мире фотохудожников Андреас Гурски. Корпорации не только коллекционируют. Ими учреждена масса премий, грантов, создано множество образовательных и других программ (например, крупная международная юридическая фирма Clifford Chance, помимо прочего, организует своим работникам арт-путешествия). У HSBC огромная коллекция. Этот банк устраивает конкурс и лауреатам выдает гранты. HSBC поддерживает ярмарки, биеннале. Так поступают многие западные банки. Список можно продолжить...

Искусство всегда нуждается в поддержке. Deutsche Bank стал собирать совершенно неизвестных тогда немецких художников – и благодаря этой деятельности вывел изобразительное искусство Германии на мировую авансцену. Вообще роль коллекционеров в поддержке художников, музеев сложно переоценить.

В нашей стране есть частные музеи. Например, русского импрессионизма Бориса Минца в Москве. Давид Якобашвили намерен открыть свой музей. Объявлено о создании нового музея фондом современного искусства «Виктория» Леонида Михельсона. Частный капитал участвует в создании Центра Эрмитажа на ЗИЛе. Очень много меценатов сегодня думают о том, чтобы переводить свои коллекции в публичную плоскость. Обидно, что корпоративное коллекционирование у нас пока далеко позади.

ПЕРЕХОД В ПУБЛИЧНУЮ ПЛОСКОСТЬ

– А как хранится коллекция Газпромбанка?

– У нас совсем скоро появится современное хранилище произведений искусства, где наше собрание будет размещаться. Там, к примеру, будет газовое пожаротушение и все другие меры безопасности, обязательные для

~ Валерий Кошляков (р. 1962)

1. Башня. Коллаж, цветная лента, оргстекло
2. Архитектурный дизайн. Коллаж, цветная лента, оргстекло

> Константин Батынков (р. 1959)
Вулкан, 2008. Холст, акрил, 195×145 см

> с. 45
Александр Джикия (р. 1963)
Портрет Гагарина, 2011. Бумага, цветной карандаш, 54×74 см



» Собирая современное искусство, корпорация заявляет обществу, что она устремлена в будущее, уверена в завтрашнем дне, инновационна, креативна

арт-хранилищ. Конечно, хранилище – не выставочный зал. Мы не сможем выставить всё, для этого понадобились бы тысячи квадратных метров. И задача такая в хранилище не ставится. Однако возможность посмотреть те или иные произведения из коллекции Газпромбанка – по предварительной договоренности – появится.

Часть работ мы развешиваем в офисах, в кабинетах сотрудников нашего банка, в некоторых клиентских зонах. Но всё это только по желанию сотрудников, не навязываем...

– Широкая аудитория имеет шанс ознакомиться с газпромбанковской коллекцией?

– Мы мечтаем, как любой коллекционер, о своем музее. И у некоторых крупных корпоративных собирателей – у Deutsche Bank, например – есть свои музейные площадки. В то же время существует закономерность: любая значительная коллекция рано или поздно оказывается в музее. Мы в Газпромбанке делаем всё, чтобы наше собрание было этого достойно.

Пока мы показываем свои экспонаты в своих или чужих выставочных проектах. У нас было две полноценных выставки. Одна – в Москве, в Государственном центре современного искусства (ГЦСИ), другая – в Вене, в Музее Albertina. И мы постоянно предоставляем экспонаты нашей коллекции на разные биеннале – как в России, так и за рубежом. Наши работы участвуют и в музейных выставках – например, в Русском музее, в региональных проектах.

КОРПОРАТИВНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ

– Банки – прагматичные структуры, но именно они в основном собирают коллекции изобразительного искусства. Какой все-таки смысл это имеет для Газпромбанка?

– Сегодня корпоративное коллекционирование – отдельная отрасль, даже со своими международными организациями и объединениями. Можно по-разному датировать появление в мире этого феномена, но еще в конце XIX века в США и Канаде железнодорожные компании с целью повышения популярности этого вида транспорта заказывали художникам картины.

От таких чисто прагматических целей коллекционеры-компании медленно, но верно перешли к выражению через свои коллекции своей корпоративной идентичности. Теперь это своего рода послание обществу.

Собирая современное искусство, корпорация заявляет обществу, что она устремлена в будущее, уверена в завтрашнем дне, инновационна, креативна. Если ты



открыт современному искусству, ты открыт всему новому. Это, как правило, коррелируется с внутренней корпоративной средой.

Конечно, существуют старые английские банки, в которых если и найдешь предметы искусства, то это будут портреты основателей. Это тот редкий случай, когда акцент делают на консервативном подходе – устои, традиции... Но чаще бизнес ориентирован на новые решения. Современное искусство с этим хорошо соотносится. Мне в этом плане нравится подход Microsoft. Их послание миру такое: мы молодая корпорация, у нас работают молодые люди, мы используем суперсовременные технологии, у нас суперсовременная среда, в которой мы варимся, и потому мы оформляем наши пространства с помощью актуального искусства.

Кстати, я не раз наблюдала выставки современного искусства в католических храмах Италии, Австрии. Знаю, что Банк Ватикана собирает коллекцию современного искусства. Нередко старое лучше доносить через новое. Сейчас поколение молодежи традиционное лучше воспринимает через нетрадиционные каналы. Нужно порой сочетать старое и новое, чтобы старое получило новую жизнь.

– Почему Газпромбанк сделал акцент на современных российских художниках?

– Когда в начале 1990-х поменялся контекст, появились ростки новой жизни, зародилось и новое творчество. Мы концентрируемся на молодых художниках. Наша идея –



◀ Алексей Каллима
(р. 1969)
Поля-тополя, 2008.
Холст, уголь, сангина,
190×400 см

▶ с. 47
Александр
Виноградов (р. 1963),
Владимир Дубосар-
ский (р. 1964)
Олень, 2003. Холст,
масло, 145×195 см

показать формирование новых имен в искусстве, дать им возможность высказаться, быть на виду.

У отечественных художников очень скромные возможности по продвижению своих работ. Наше искусство вообще очень мало знают за рубежом. А к современному искусству в целом на Западе, да и на Востоке (в Китае, Индии), а также в Латинской Америке – огромный интерес. И во многом художественные представления современного мира сформировались на фундаменте русского авангарда начала XX века. Тогда русское искусство высказалось, стало авангардом в буквальном смысле, сформировало новые контексты...

ОТ АКТУАЛЬНОГО К КЛАССИЧЕСКОМУ

– Символично, что в этом же здании располагается Театральный центр Мейерхольда – одного из классиков авангарда...

– Оттуда к нам заходят довольно часто – посмотреть картины, поговорить... Так вот, в отличие от русского авангарда начала XX века современное русское искусство не только не находится на авансцене, как это было в начале прошлого века, – оно пребывает практически на обочине художественного процесса. Мы пытаемся дать ему шанс.

В Вене в Музее Albertina на нашей выставке за полтора месяца побывало свыше 120 тыс. посетителей. Для сравнения, в течение полугода на крупнейшей биеннале современного искусства в Венеции бывает 300–500 тыс. Представляете, какой интерес в мире, на Западе к высказыванию наших современных художников?

– Разве только современное искусство нуждается в поддержке?

– Наш банк в известной степени – консервативная институция. Мы поддерживали и поддерживаем Музей Кремля, Государственный Эрмитаж, ГМИИ имени Пушкина, Фонд Святослава Рихтера и классическое искусство вообще. Но и современное искусство должно жить, развиваться и сохраняться тоже. Ему тоже надо оказывать поддержку. Иначе художественный процесс, культурное и – даже шире – инновационное развитие просто прекратится.

Великие импрессионисты и постимпрессионисты в Пушкинском и Эрмитаже – это современные Щукину и Морозову художники, картины которых куплены вопреки советам и мнениям современников, которые обвиняли коллекционеров в отсутствии вкуса, называли работы сегодня считающихся великими живописцев «антихудожественной мазней». Импрессионистам не давали выставляться в Парижском салоне*, их осмеивали, над ними издевались – и широкая публика, и многие критики... А если бы русские собиратели тогда послушали таких советчиков? Где бы сейчас были полотна, которые нам знакомы с детства и являются жемчужиной наших самых лучших музейных коллекций? Коллекционеры понимали: не всё, что отвергается современниками, ерунда, мазня. Гай Меценат тоже собирал современное ему искусство, а не искусство Древнего Египта, например, и Третьяков собирал современное искусство, то есть все они собирали искусство, сопряженное с ними во времени.

«СПРАВЕДЛИВАЯ» ЦЕНА

– Постоянно говорят, что на рынке современного искусства много произведений, которые, не будучи искусством, сильно распиарены. Как вы к этому относитесь?

– Я стараюсь подходить к этому логически и философски. Когда говорят, являются те или иные произведения искусством или нет, надо уточнять: а судьи кто? Мы с вами? Эксперты? Тот, кто назначил этих экспертов? Нам сегодня часто не видно, что чем является. Через 50 лет станет понятно, что будет сочтено прорывом.

– В отличие от гениального Малевича его последователи нередко рисуют нечто с точки зрения мастерства не очень сложное и новых смыслов при этом не приносящее...

– Я часто слышу аргумент: я тоже так могу. Вот «тоже так» не надо. Вся история мирового искусства строи-

* Парижский салон – престижная художественная выставка во Франции, официальная регулярная экспозиция парижской Академии изящных искусств.

лась на том, что кто-то «мог по-другому». Если хотите, мне ближе классическое искусство. Но в какой-то момент я себя спросила: почему 80% корпораций собирает именно современное искусство? А почему самые большие деньги платят за острых концептуальных художников? Современное искусство – 49% от оборота в мировом рынке искусства. Что же это – никто ничего не понимает, кроме меня? Их всех одурманили и лишили рассудка статьями в газетах?

Каждый человек имеет право на собственные предпочтения в искусстве. Я, может быть, даже и импрессионистов не люблю, мне вот только Рафаэль нравится. Но мы должны понимать: цивилизация и искусство идут вперед. Да, часть – «не искусство». Как и в реалистической живописи. Такие картины потом продают на блошиных рынках. Но остановить развитие нельзя. Иначе возникает вопрос – на ком? На старых мастерах? На импрессионистах? На ком надо было остановиться? Кто должен был это решить и были бы мы сегодня этому кому-то благодарны, если бы, например, после Тициана ничего нового не было?

– Известный художник Михаил Шемякин утверждает, что на арт-рынке заправляет арт-мафия...

– Когда говорят: «Справедливая цена или завышенная? Не манипуляции ли это?», хочется спросить: «А что такое вообще “справедливая”, “объективная” цена искусства? Давайте глубже посмотрим. Что такое, например, живописное произведение? С материалистической, объективной точки зрения – это холст и краски, но они почти ничего не стоят. Есть, правда, размер, имя художника, год создания и другие объективные или квазиобъективные факторы, тоже влияющие на цену. Но из 150 млн, заплаченных за картину, почти все заплачено за иное – в результате влияния совсем других факторов, субъективной оценки. Даже «имя художника» – не вполне и не всегда объективный показатель: сегодня он «в цене», но завтра это может измениться. Другие факторы – это эстетические предпочтения эпохи, вкус, экспертный консенсус, страстное желание покупателя победить на торгах и еще масса обстоятельств.

Мнение многих аналитиков арт-рынка состоит сегодня в том, что произведение искусства стоит столько, сколько за него готов заплатить покупатель. На торгах происходит разрушение рациональной стоимости. Это всегда «праздничная покупка», разрушающая всякие концепции рациональной стоимости. Потому что искусство – это не просто материальный актив. Оно – «двуликий Янус», объект материальный и одновременно духовный, предмет

эстетического и эмоционального преклонения. Именно поэтому все «необъективно». Бывают и манипуляции, конечно. Как и на других рынках. Если уж мы заговорили об арт-рынке – он нерегулируемый в отличие от финансовых и товарных. Инсайд-трейдинг и монополии, например, на нем не запрещены.

В 2009 году, в разгар кризиса, когда на финансовых рынках царил паника, на аукционе Christie's продавали предметы коллекции Ива Сен-Лорана и Пьера Берже. Кресло Эйлин Грей – очень интересного, конечно, мастера – ушло за безумные 28 млн долларов. Я была поражена. Это чисто эмоциональная, подумала я, покупка: звездный провенанс (*франц. provenance – происхождение, источник. – Ред.*), все-таки Ив Сен-Лоран...

Через какое-то время с аукциона продавались предметы из менее известной широкой публике коллекции Château de Gourdon. Специалисты тем не менее знают, это – великая коллекция предметов в стиле art deco. То есть тоже великий провенанс. Похожая вещь Эйлин Грей из нее ушла «всего» тысяч за триста евро. Далеко не за 28 млн долларов. Такое, как в 2009-м, не повторялось потом никогда. То есть все-таки именно имя Ива Сен-Лорана, а не Эйлин Грей, не достоинства вещи и не ценность провенанса вообще определили ту цену. Вот он, «эмоциональный фактор» во всем своем блеске.

Хотя достигнутые на торгах цены впоследствии очень часто формируют следующую оценку. Если картина какого-то художника ушла вдруг за неожиданно высокую цену, это автоматически делает дороже другие его работы. Правда, сейчас эта ситуация меняется.

Очень сложно поэтому прогнозировать выгоду инвестиций. Питер Дойг. На Sotheby's в 2002 году его работа продается за 55 тыс. евро. Хорошая цена, серьезные деньги. Через 13 лет на Christie's ее продают за 25 млн.

ПРИБЫЛЬ ОТ ВЛОЖЕНИЙ

– Весьма удачная инвестиция.

– Да. Такое тоже бывает. Этим и интересен арт-рынок.

– Какая самая дорогая работа, купленная Газпромбанком для корпоративной коллекции?

– Мы принципиально не называем цены. И этого никто никогда из корпоративных коллекционеров не делает. Не это важно. Единственное, что могу сказать: чтобы создать значимое собрание мировых современных художников, нужны миллиарды, чтобы аналогичную по значимости и охвату коллекцию наших художников – принципиально иные суммы. Это – отражение ситуации с нашим современным искусством, о которой я уже говорила.

– Подразумевается ли корпоративными коллекционерами коммерческая выгода?

– Это противоречит идеологии собирательства. Коллекционер хочет создать цельное и значимое собрание. Другое дело, что полноценная коллекция и даже отдельная работа, в нее входящая, всегда стоит дороже. Экспертиза, вложенные время, силы и средства повышают стоимость. Хорошая коллекция, если она умно и последовательно собирается, всегда со временем начинает дорожать. Поэтому и существует известная максима «Не всякий инвестор – коллекционер. Но всякий настоящий коллекционер в конечном счете – хороший инвестор».

Беседу вел Владислав Корнейчук





*На вопросы журнала отвечает востоковед, член экспертного совета Союза нефтегазопромышленников России
Эльдар Касаев*

Газовый диалог

— Э

льдар Османович, в ноябре состоялся очередной саммит Форума стран – экспортеров газа (ФСЭГ). Как вы оцениваете работу этой организации?

– В 2010–2011 годах я был дипломатом российского посольства в Катаре и по линии МИД России принимал непосредственное участие в различных мероприятиях Форума стран – экспортеров газа. Как известно, штаб-квартира этой международной организации, включающей 12 государств-членов и шесть наблюдателей, расположена в Дохе, столице Катара. В 2011 году с коллегами из Минэнерго России мне довелось готовить ряд документов в рамках визита российской делегации для участия в первом саммите ФСЭГ, который прошел в Катаре.

Если взглянуть на тексты итоговых деклараций трех прошедших саммитов (2011, 2013, 2015 годы), то становится очевидным, что ведущих поставщиков газа волнуют одни и те же проблемы: абсолютный суверенитет государств – производителей газа над их природными ресурсами, объединение усилий по продвижению газа как наиболее экологичного и экономичного вида топлива, обеспечение прозрачности рынка газа и справедливого ценообразования, сохранение практики долгосрочных контрактов наряду со спотовой торговлей, распределение рисков между продавцами и покупателями.

Несмотря на то что с момента проведения первого саммита ФСЭГ в Дохе повестка мероприятия практически

не изменилась, участникам Форума всё же тяжело прийти к общему знаменателю по ключевым вопросам. Почему?

Как правило, на повестку дня выносятся весьма острые и насущные проблемы газовой отрасли, но иногда на авансцену выходят второстепенные вопросы. Так случилось во время третьего саммита ФСЭГ, который состоялся в ноябре 2015 года в Тегеране. Зачем, например, нужно декларировать абсолютный суверенитет государств, добывающих газ, над их ресурсами? У кого конкретно возникли трудности в этой части? Вот продвижение интересов продавцов газа на региональных рынках вполне оправданно и злободневно, поскольку напряженная борьба газа с углем и возобновляемыми источниками энергии на американском, европейском и особенно азиатском рынках не позволяет газавикам расслабляться.

Расчеты специалистов относительно мирового энергетического баланса показывают, что до 2040 года спрос на все энергоносители значительно вырастет. Причем прогнозируется выравнивание удельного веса ископаемых и неископаемых видов топлива, что свидетельствует о развитии межтопливной конкуренции и повышении устойчивости энергоснабжения.

Справедливое ценообразование и прозрачность рынка? Эти словосочетания уже давно отошли в разряд абстрактных понятий, а на первый план выдвинулись продажа сырья по максимально выгодным ценам и «невидимая рука рынка».





Что касается обсуждаемых на тегеранском саммите долгосрочных и спотовых контрактов на поставку сырья, то здесь как раз можно вести речь о консолидированной позиции игроков: обоим механизмам торговли газом быть.

Несмотря на адресованный поставщикам газа призыв российского президента Владимира Путина разделить риски с производителями, этот дискуссионный вопрос так и остался нерешенным в ходе тегеранской встречи (как, собственно, и во время двух предыдущих саммитов). Главная задача экспортера – добросовестно выполнить свои обязательства, а импортера – получить необходимый объем сырья вовремя. Ситуация с российским газом, идущим через Украину в Европу, помноженная на острое нежелание Еврокомиссии позволить «Газпрому» поставку топлива через другие магистрали, может стать наглядной демонстрацией отсутствия консенсуса между продавцом и покупателем.

Примечательно, что в стане ФСЭГ сильно политическое и экономическое соперничество трех полюсов: России, арабских участников и Ирана. В этой связи необходима серьезная поддержка высшего руководства страны, чтобы авторитет того или иного государства в рамках Форума укреплялся.

Владимир Путин, открывавший второй саммит ФСЭГ в Москве, отнюдь не случайно принял участие в работе

третьего саммита на персидской земле. В ходе визита ему удалось выяснить не только позиции основных игроков по газовым вопросам, но и провести переговоры с первыми лицами Ирана, включая высшего руководителя аятоллу Али Хаменеи и президента Хасана Рухани, по проблеме борьбы с международным терроризмом.

» Катар всеми силами пытается свергнуть режим Башара Асада, а Россия, напротив, по официальной просьбе легитимного президента Сирии активно бомбит террористов, что вызывает негативную реакцию у катарской стороны

Москва и Тегеран, а также другие заинтересованные игроки стараются оперативно предпринять эффективные военные меры в ответ на террористические действия со стороны запрещенного в России «Исламского государства», оккупировавшего часть территории Ирака и Сирии.

БЛИЖНЕВОСТОЧНЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ

Как представляется, проведение третьего саммита ФСЭГ не будет способствовать обеспечению безопасности спроса и предложения на рынке газа и активизации инвестиционных потоков в газовую отрасль, поскольку за почти 2,5 года, прошедших после предыдущего саммита, политических противоречий между ключевыми участниками Форума (Россией, Катаром, Ираном) стало еще больше. Например, Москва и Доха имеют совершенно противоположные позиции по сирийскому вопросу. Катар всеми силами пытается свергнуть режим Башара Асада, а Россия, напротив, по официальной просьбе легитимного президента Сирии активно бомбит террористов, что вызывает негативную реакцию у катарской стороны. Тегеран, в свою очередь, также воюет против радикалов, что сближает Иран с нашим государством и еще сильнее отдаляет от соседнего Катара.

В канву политических баталий трех игроков органично вплетается геоэкономика: Доха финансово поддерживает антиасадовские силы, чтобы на смену действующему режиму пришла власть, которая позволит протянуть газопровод из Катара через Сирию в Турцию. Затем катарское голубое топливо можно будет поставлять в Европу. Эта магистраль позволит катарцам понизить конкурентоспособность российского сырья, а также осложнит иранцам выход на европейский рынок с запланированными объемами топлива.

Сегодня этот геоэкономический вопрос приобрел особую актуальность. Не успели лидеры России и Ирана провести переговоры в Тегеране, как тут же отреагировала Турция (член блока НАТО), сбив российский фронтовой бомбардировщик Су-24, рухнувший в горах на сирийско-турецкой границе. Нет ни малейшего сомнения, что эта атака была не спонтанным, а заранее спланированным недружественным действием по отношению к Кремлю

и российской дипломатии. Жесткими и решительными действиями и заявлениями Россия показала прозападную Турцию, арабским монархиям Залива и Соединенным Штатам, что сдавать Сирию не собирается.

На недавней встрече лидеров стран «большой двадцатки», которая проходила в турецкой Анталии, Путин обнародовал разведанные о контрабандной нефти и нефтепродуктах, поставляемых боевиками «Исламского государства». Стоит особо подчеркнуть, что с самого начала этого теневого сбыта углеводородов Турция была основным рынком, который покупал у террористов сырье по бросовым ценам.

Иран давно является комом в горле Саудовской Аравии и Катара. Эр-Рияд не желает делить с персами лидерские позиции в регионе, а Доха не прочь получить Южный Парс, иранскую часть крупнейшего газоконденсатного месторождения, расположенного на территории Ирана и Катара (катарская часть называется «Северное»).

К ирано-турецкому острому соперничеству на политическом поле, имеющему давнюю историю, в последнее время подверстываются жаркие экономические споры, особенно в газовой сфере. Анкара выбивает из иранцев скидку на газ через судебные инстанции.

– Возможна ли дестабилизация режима в Саудовской Аравии?

– Предпосылки для этого есть. Более четырех с половиной лет назад, во времена активной фазы «арабской весны», я находился неподалеку от королевства, в соседнем государстве. В посольство России в Катаре поступила подтвержденная информация о восстаниях шиитов в Восточной провинции Саудовской Аравии. Правда, находящийся у власти суннитский режим оперативно подавил все всплески недовольства шиитского меньшинства.

Сейчас ситуация в королевстве не стала спокойнее по ряду причин. Во-первых, накопленные в казне нефтедоллары постепенно расходуются на обеспечение социальных обязательств правящего режима перед подданными, проседает ВВП и, как следствие, арабская монархия впервые на последние восемь лет начала занимать деньги на финансовых рынках. Во-вторых, террористическая группировка «Исламское государство», которая подпольно финансируется монархиями Залива, включая



ФОТО ISTOCKPHOTO, GETTY IMAGES, TOTAL.COM

» На фоне падения нефтяных цен и снижения рентабельности сланцевых проектов демпинговых цен на американское голубое топливо не стоит ожидать ни европейским, ни азиатским потенциальным потребителям

Катар и Саудовскую Аравию, вполне может выйти из-под контроля и попытаться расширить географию халифата за счет саудовской территории. В-третьих, политическая линия, которую проводит саудовская геронтократия, уже не во всем устраивает Вашингтон, который, несмотря на ценовую борьбу с королевством на глобальном нефтяном рынке, всё же делает на Эр-Рияд серьезную ставку при решении собственных геополитических задач в регионе Ближнего и Среднего Востока.

«СЛАНЦЕВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ»

– В последнее время много говорят об американской «сланцевой революции». Каковы перспективы добычи и экспорта сланцевого газа?

– Действительно, некоторые российские и зарубежные эксперты предвещают в ближайшей перспективе расцвет американской сланцевой индустрии и превращение США из импортера сжиженного природного газа в крупного экспортера, что, на мой взгляд, весьма спорно.

Во-первых, следует обратить внимание на факт завышения потенциальных запасов сланцевого газа в различных странах. Например, первоначально было заявлено о 30 трлн куб. м сланцевого газа в США, впоследствии этот показатель сократился вдвое. Существенное завышение сланцевых запасов имело место также в Польше и на Украине. Во-вторых, спекуляции американцев по поводу масштабного сбыта СПГ потребителям в Европе и Азии – это попытка потеснить давних экспортеров с международных рынков и, заняв их место, получить финансовые ресурсы, необходимые переживающей отнюдь не легкие времена американской экономике, прежде всего ее банковскому сегменту. Если американцам удалось на внутреннем рынке заместить значительное количество ранее импортируемого газа на собственное топливо, то это не означает, что США способны серьезно увеличить нынешние экспортные объемы СПГ.

В обозримой перспективе поставки американского сланцевого газа, скорее всего, будут направляться в незначительных объемах не на европейский (с малой платежеспособностью), а на премиальный азиатский рынок, где растет потребление энергоносителей и всё еще наблюдается благоприятная ценовая конъюнктура, несмотря на замедление роста китайской экономики и постепенную реанимацию атомной энергетики в Японии.

Однако Вашингтон и дальше будет делать заявления о возможном экспорте дешевого американского сырья не только в Азию, но и в Европу. В 2020 году, как ожидается, объем производственных мощностей СПГ в мире может удвоиться. В первую очередь речь идет о целом ряде крупных проектов в США и Австралии. Однако американские проекты вряд ли будут реализованы в полном объеме ввиду низкой ценовой конъюнктуры на нефтяном рынке, а также из-за других камней преткновения.

Прежде чем построить СПГ-завод, не менее 80 % сырья, которое он будет производить, необходимо законтрактовать. Вот тут и выходят на авансцену серьезные риски. Первое – конкурентоспособность СПГ с учетом высокой себестоимости производства. Второе – волатильность спроса вследствие цикличности развития мировой экономики, кризисных явлений, остро проявившихся в последнее время. Третье – конкуренция с сетевым газом на региональных рынках. Четвертое – межтопливная конкуренция, например, газа с углем и возобновляемыми источниками энергии, что весьма актуально как для европейского, так и для азиатского рынков.

Ясно одно: на фоне падения нефтяных цен и снижения рентабельности сланцевых проектов демпинговых цен на американское голубое топливо не стоит ожидать ни европейским, ни азиатским потенциальным потребителям.

ЕВРОПЕЙСКИЙ РЫНОК

– Европейский союз активно реформирует свой газовый рынок. К каким последствиям это может привести?

– Для начала хочу напомнить, что на протяжении нескольких лет с момента вступления в силу Третьего энергопакета ЕС (2011 год) идут разбирательства с рядом стран о ненадлежащем принятии его норм. Болгария, Кипр, Литва, Словения, Финляндия, Великобритания заявили о частичном принятии. Эстония, Ирландия,

» В Брюсселе очень чутко прислушиваются к сигналам из Вашингтона, что часто противоречит интересам стран, входящих в ЕС

Польша, Румыния, Словакия заявили о полном принятии. По всем этим странам, за исключением Словакии, Литвы и Кипра, дела переданы в Европейский суд. Кроме названных, через судебные разбирательства уже прошли Нидерланды, Швеция, Люксембург, Испания и Австрия. Таким образом, 16 европейских государств соглашались с предлагаемыми реформами только по решению суда. И возможно, этот список еще не окончательный.

Особенно показательно упорное сопротивление принятию Второго и Третьего энергопакетов со стороны Великобритании с ее самым развитым и ликвидным газовым рынком. Эта страна начала либерализационные процессы гораздо раньше своих соседей на континенте, уже накопив изрядный рыночный опыт и, очевидно, лучше многих понимая последствия нововведений. Примечательно, что именно для Великобритании суд назначил самую высокую сумму пени, которую стране предстоит ежедневно выплачивать вплоть до устранения разногласий. Для других стран (Эстония, Болгария, Словения) суммы штрафов носят скорее символический, дисциплинарный характер. Еврокомиссии очень важно подчинить независимую и значительно более продвинутую в развитии своего газового рынка Великобританию, ведь полное принятие Третьего энергопакета всеми без исключения странами-участницами является обязательным условием создания общеевропейского рынка.

Основная причина медленной имплементации норм Третьего энергопакета в законодательства европейских стран – национальные интересы и приоритеты в газоснабжении, которые Еврокомиссия всеми способами пытается заменить на общеевропейские. Помимо этого, на стадии имплементации норм Третьего энергопакета частные лица, интересы которых негативно затронуты, вправе будут оспаривать в национальных судах соответствующие нормы имплементирующего законодательства. В таком случае национальные суды будут обращаться в Суд ЕС за получением преюдициальных решений по вопросам толкования тех норм европейского права, которые послужили основой для принятия оспариваемых национальных актов.

Таким образом, чем глубже европейский финансовый кризис и очевиднее противоречия между государствами

ЕС, тем менее они хотят размывать свои национальные границы в такой чувствительной сфере, как поставки природного газа, отдавая решение этих вопросов на откуп союзным структурам либо неким уполномоченным органам.

Часто необоснованные нападки со стороны Еврокомиссии в адрес «Газпрома» позволяют прийти к вполне обоснованному выводу, что европейские чиновники сами не читали текст Третьего энергопакета ЕС. Этот документ содержит важное положение о том, что если есть рыночный спрос на мощности, то операторы газотранспортной системы (ГТС) обязаны их профинансировать и построить. Другими словами, операторы ГТС стран Юго-Восточной Европы должны предоставить «Газпрому» новую транспортную инфраструктуру, включающую в себя, наряду с неиспользуемыми действующими мощностями, магистрали, которые нужно соорудить. Спрос на российский газ в Европе велик, а надежды на украинский маршрут становятся всё призрачнее, ведь инвестиции в модернизацию газотранспортной системы этой страны явно недостаточны.

– Сейчас всё активнее обсуждается идея создания Европейского энергетического союза.

– В концепции Европейского энергетического союза, представленной в 2015 году, акцент делается на партнеров вне России, как традиционных (прежде всего Норвегию), так и новых (Азербайджан, Туркменистан, Ирак, Иран). Более того, Еврокомиссия предлагает наложить ограничения на суверенитет стран в определении их энергетической политики: предварительное согласование не только межгосударственных, но и крупных коммерческих контрактов, а также введение единых стандартов и принципов ценообразования.

С одной стороны, реализация этого сценария может негативно отразиться на российском экспорте, но с другой – создаст возможность найти союзников среди тех игроков, которых не устраивает курс Еврокомиссии. Против уже выступила Норвегия. Недаром Евросовет на заседании в марте 2015 года, одобрив создание Европейского энергетического союза, решил пока не настаивать на обязательном согласовании газовых контрактов с Еврокомиссией и не давать ей права на их блокировку.

По сути, союз должен противостоять позиции России как главного экспортера энергоносителей в Европу и одновременно сделать ЕС более энергонезависимым. Цель создания этой новой наднациональной структуры – навязать поставщикам драконовские условия сотрудничества и лишить национальные правительства возможности вести независимую политику в ключевой экономической отрасли.

Евровчиновники хотят сговариваться о ценах, вынуждая продавцов принимать навязываемые условия. И опять же, делать это так, чтобы национальные правительства госу-

дарств-членов не смели и голоса подать. Не секрет, что в Брюсселе очень чутко прислушиваются к сигналам из Вашингтона, что часто противоречит интересам стран, входящих в ЕС.

АЛЬТЕРНАТИВА РОССИИ

– Какова ситуация в стане поставщиков газа на европейский рынок?

– Добыча сырья в Норвегии постепенно падает, поскольку месторождения Северного моря серьезно истощены. Великобритания столкнулась с этой же проблемой, не так давно нарастив поставки российского газа на 70%. Нидерланды заявили, что в ближайшие годы понизят производство газа на 20%. Международное энергетическое агентство прогнозирует превращение Нидерландов из экспортера в импортера газа через десять лет.

Азербайджан в рамках освоения второй очереди крупного газового месторождения Шах-Дениз является одним из основных инвесторов и крупнейшим участником в строительстве транспортной инфраструктуры для экспорта сырья в страны ЕС. Однако в связи с интенсификацией внутреннего потребления газа, роста азербайджанской экономики и не столь активных, как ожидалось ранее, темпов разработки месторождения Баку был вынужден обратиться к «Газпрому» с просьбой удовлетворить потребности республики в импорте газа в необходимых объемах.

Даже если с Ирана поэтапно будут сняты экономические санкции, он не сможет в ближайшей перспективе выйти с серьезными экспортными объемами на внешние рынки. Что касается Ирака и североафриканских государств, то их газ вообще не скоро дойдет до европейских потребителей. Основной камень преткновения – террористическая деятельность «Исламского государства» и других радикальных группировок, которая кратно повышает логистические риски при возможном осуществлении поставок сырья из стран ближневосточного региона в Европу.

Таким образом, на фоне падающей газодобычи на европейском рынке и весьма ограниченных экспортных возможностей ряда потенциальных продавцов острые уколы Еврокомиссии в адрес «Газпрома» по поводу того, что российские экспортные мощности избыточны, выглядят по меньшей мере необоснованно. Простая арифметика доказывает, что получить необходимые объемы газа через 20 лет Европа сможет лишь при активном участии России, имеющей достаточно ресурсов, чтобы полностью обеспечить европейцев. Кроме того, для минимизации рисков доставки сырья, которые в последнее время особо усилились из-за проблем в отношениях с Украиной, «Газпром» своевременно договорился с европейскими партнерами о расширении «Северного потока».

Беседу вел Сергей Правосудов

ОСТАВЬ СВОЕ ИМЯ В ИСТОРИИ ОТРАСЛИ!

- Периодичность — 24 номера в год;
- Объем — от 80 до 254 полос;
- Заявленный тираж печатной версии — до 15 000 экземпляров;
- Подписка на печатную версию — более 3 500 экземпляров;
- Подписка на электронную версию — более 300 компаний;
- Точечная рассылка — обязательная рассылка Журнала руководителям производственно-технических отделов ВИНК и их дочерних обществ. Более 1000 адресатов;
- Некоммерческое распространение: «Вертикаль» — информационный спонсор более 100 отраслевых выставок и конференций в год, на которых журнал распространяется бесплатно;
- Более 100 организованных и проведенных отраслевых конференций-выставок.
- СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ:
 - тематические номера;
 - корпоративные газеты и журналы;
 - годовые отчеты;
 - аналитические исследования;
 - полный спектр услуг event маркетинга.

ЭЛЕКТРОННАЯ КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА
«БЕЗ КОЛИЧЕСТВЕННОГО ОГРАНИЧЕНИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ» —
ОАО «ГАЗПРОМ», ОАО «НК «РОСНЕФТЬ», ОАО «СУРГУТНЕФТЕГАЗ»



реклама

www.ngv.ru

Инновационный проект

Омская улица превзошла квартал в Суссексе

В Лондоне назвали победителей престижной британской премии Structural Awards 2015. Реконструированная улица Чокана Валиханова в Омске победила в номинации «Малый проект».

Бронзовый памятник Чокану Валиханову – историку, этнографу, путешественнику – сегодня, кажется, не без интереса взирает на перемены, произошедшие на улице своего имени. Пешеходная магистраль,

ных сооружений. Вручается Институтом инженеров-строителей Великобритании с 1968 года. В 2014-м одним из победителей конкурса стал проект нового терминала аэропорта Пулково, а в 2013-м – лестница в новом здании Мариинского театра.

Омский проект стал первым в Сибири, удостоенным такой награды. Жюри впечатлили архитектурные композиции из стекла, украшающие улицу. Они выполняют как эстетическую, так и утилитарную функции – перехода, фонтанов, информационных киосков. Омская улица обошла таких конкурентов, как экологический центр на Кипре, водораздел в ЮАР и жилой квартал в Суссексе (Великобритания). «Судьи были под впечатлением от этой коллекции небольших архитектурных форм. Дизайн очень креативный, а объекты выглядят элегантно. Это отличный пример влияния проекта на город», – сообщается на сайте премии.

«Это первый опыт масштабной реконструкции улицы в исторической части города. И мы благодарны Председателю Правления “Газпрома” Алексею Борисовичу Миллеру за поддержку нашей

связывающая проспект Маркса с набережной Иртыша, с недавних пор завершается впечатляющим гидротехническим сооружением, в котором угадывается логотип «Газпрома». Вся улица приведена к единому стилистическому решению – гранитное мощение, фонари, косметический ремонт фасадов... Не обошлось и без инноваций. Во всех малых архитектурных формах (навесы переходов, неотапливаемые павильоны, большой и малый фонтаны, декоративная информационная стена) используются светильники, позволяющие менять цвет освещения.

Structural Awards – награда за проектирование архитектур-



идеи. Фонтаны, порталы, кристаллы из многослойного стекла, малые формы из гранита – всё это придает улице современный вид. Вместе с тем она органично вписана в ландшафт исторической застройки», – отметил губернатор Омской области Виктор Назаров.

На этом проекте, получившем признание горожан и специалистов, модернизация городской инфраструктуры не заканчивается. «Сегодня улица Чокана Валиханова – самая современная площадка в Омске и настоящий островок Европы. Улица быстро стала любимым местом прогулок омичей и многочисленных гостей города. Проект уникален с точки зрения конструктивных и технологических решений. Следующим объектом реконструкции центра может стать участок улицы Ленина (бывший Любинский проспект), являющийся достопримечательностью Омска. Он будет реализован с учетом тенденций исторически сложившейся архитектуры», – отметила член правления «Газпром нефти», руководитель проекта реконструкции улицы Чокана Валиханова Елена Илюхина.

Владислав Корнейчук



G-Drive Racing – лучшая команда!

В ноябре в Бахрейне в финале ЧМ по гонкам на выносливость FIA WEC 2015 наши спортсмены заняли первое место

› FIA World Endurance Championship (FIA WEC) – мировой чемпионат по автогонкам на выносливость. LMP2 (Le Mans Prototype, LMP) – класс гоночных прототипов, участвующих в этих соревнованиях.



Болид #26, выступающий при поддержке бренда премиального топлива G-Drive «Газпром нефти», победил в гонке «6 часов Бахрейна». Роман Русинов, Сэм Берд и Жюльен Каналь стали чемпионами мира в классе LMP2

Заключительный этап сезона. Бахрейн. Решающая гонка.

На трек, раскалившемся от солнца, кипят спортивные страсти. До последних секунд состязаются два сильнейших противника в классе LMP2 – G-Drive Racing (Россия) и KCMG (Китай).

В восьми этапах нынешнего сезона российский экипаж (Роман Русинов, Жюльен Каналь и Сэм Берд) трижды финишировал вторым, четырежды – первым. Всего одну гонку, проходившую в Спа (Бельгия), главный коллектив G-Drive Racing завершил вне подиума.

После впечатляющего финиша в Японии на этапе ЧМ по гонкам на выносливость наши пилоты в турнирной таблице FIA WEC присутствовали в статусе лидеров класса LMP2. По итогам гонки «6 часов Шанхая» российская команда G-Drive Racing сохранила это положение. К финалу чемпионата мира пилоты болида #26 подошли с внушительным отрывом по очкам и с большой вероятностью могли претендовать на победу, выступив в Бахрейне с меньшим напряжением сил.

Основными конкурентами российского экипажа стали пилоты гонконгской KCMG. Участвовавшая в чемпионате лишь второй год китайская команда показывала очень достойные результаты. В первый свой сезон KCMG заняла третье место, а в этом году китайский экипаж боролся за золотые медали.

«Во время гонки мы часто слышали указания инженеров: «Не рискуй, осторожно в атаках!» Я, конечно, понимал, что нам важно сохранить машину и финишировать как минимум пятыми. Но, согласитесь, здорово выиграть последнюю гонку сезона и в яркой борьбе получить титул чемпионов мира!» – говорит пилот команды G-Drive Racing Роман Русинов.

Директор по региональным продажам «Газпром нефти», руководитель проекта G-Drive Racing Александр Крылов успех российской команды прокомментировал так: «Мы шли к титулу три года: бронза в 2013-м, серебро в 2014-м. В начале этого сезона мы твердо решили, что должны стать первыми. И наконец заслуженное золото в руках команды G-Drive Racing! Невероятные по накалу страстей этапы по всему миру, завоевание и закрепление лидерства, российский флаг и победные кубки – этот сезон чемпионата мира по гонкам на выносливость не был легким. Но, как известно, победа любит старание. И наконец наше упорство принесло победу».

Владислав Корнейчук



Система управления

Для Губкинского университета 2015 год – юбилейный, 85 лет со дня основания. Кроме того, в конце ноября мы отметили 40 лет со дня основания кафедры автоматизированных систем управления (АСУ). Для экономики страны 60–70-е годы прошлого столетия были временем создания и внедрения автоматизированных систем управления. Именно в эти годы настойчиво проявилась необходимость в автоматизации управления экономикой на основе использования средств вычислительной техники и программирования. Идеи академика В.М. Глушкова о безбумажной информатике определяли новые горизонты автоматизации управления с использованием компьютеров. Это было время интенсивного развития нефтегазовой промышленности. В 1975 году ученый совет нашего института принял решение о создании кафедры АСУ. Организация кафедры была поручена заслуженному деятелю науки РСФСР, профессору Олегу Петровичу Шишкину, известному специалисту в области автоматизации производства, человеку, прекрасно знающему отрасль и ее проблемы. В результате нефтегазовая промышленность стала получать необходимых специалистов в области системного анализа и вычислительной техники.

За эти годы кафедра выпустила около 2500 специалистов по трем образовательным системам: подготовка инженеров, бакалавриат, магистратура; около 50 человек защитили кандидатские и докторские диссертации. Кроме того, было опубликовано около 100 монографий,



учебных и методических пособий. Научная и учебная деятельность преподавателей кафедры АСУ отмечалась как отраслевыми, так и государственными наградами и премиями.

Кафедра многопрофильная. Активно ведутся исследовательские и учебно-методические работы по совершенствованию автоматизированных систем диспетчерского управления (АСДУ), интеллектуальному анализу данных, синергетике, управлению рисками и качеством, компьютерной поддержке принятия решений и многокритериальной оптимизации и др. Кафедра поддерживает хорошие контакты с Институтом проблем управления РАН, «Газпром информ», «Газпром трансгаз Москва», Газпромбанком и др.

В настоящее время на кафедре созданы новые программы магистерской подготовки, очень важные для отрасли: «АСДУ в нефтегазовом комплексе», «Синергетика и управление», «Информационные системы организационно-экономического управления». Замечу, что магистерская программа «АСДУ в нефтегазовом комплексе» является уникальной и очень востребованной. Магистранты кафедры готовят диссертации, решая актуальные для указанных предприятий проблемы.

В системном анализе наступает новый этап эволюции, который связан с масштабной интеграцией знаний (включает также проведение экспериментальных физико-химических исследований, моделирование процессов) и с построением интегрированных автоматизированных систем управления, обеспечивающих управление рисками в нештатных и аварийных ситуациях. Именно в этих направлениях и происходит в настоящее время развитие кафедры.

Альберт Владимирович,
президент РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина





Курс на эффективность



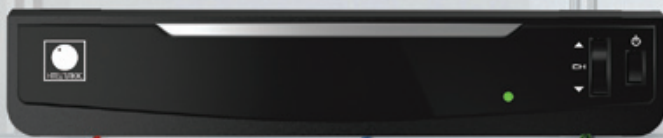
Современные условия диктуют нефтегазовым компаниям необходимость фокусировать внимание на мероприятиях по повышению эффективности. Такие мероприятия предполагают не только сокращение затрат, но и реализацию непрофильных активов, повышение эффективности использования активов, импортозамещение, сокращение 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

НТВ-ПЛЮС за 89₽ в месяц

СПОРТ, КИНО И ДЕТСКИЙ ПАКЕТ
В ПОДАРОК НА ВСЮ ЗИМУ



ЦИФРОВОЕ
СПУТНИКОВОЕ
ТЕЛЕВИДЕНИЕ

ПОДРОБНЕЕ ОБ АКЦИИ ПО ТЕЛЕФОНУ 8 (495) 755 55 45
ИЛИ НА САЙТЕ NTVPLUS.RU

*Для абонентов Сибири вместо пакета «Amedia Premium HD» доступен пакет «VIP-Кино».
Сроки акции: 1.11.2015 - 31.12.2015. Предложение для новых абонентов при наличии технической возможности. Под «подарком» понимается скидка на подключение пакетов «Суперспорт», «Amedia Premium HD» и «Детский», которые доступны к просмотру в рамках акции по 29.02.2016. Информация об организаторе акции, о правилах ее проведения, количестве подарков, сроках, месте и порядке их получения на www.ntvplus.ru

«Amedia Premium HD» - «Амедиа Премиум Эйч Ди», «VIP-Кино» - «ВИП-Кино».