

ГАЗПРОМ

№3 2011 ● КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ОАО «ГАЗПРОМ» ● WWW.GAZPROM.RU

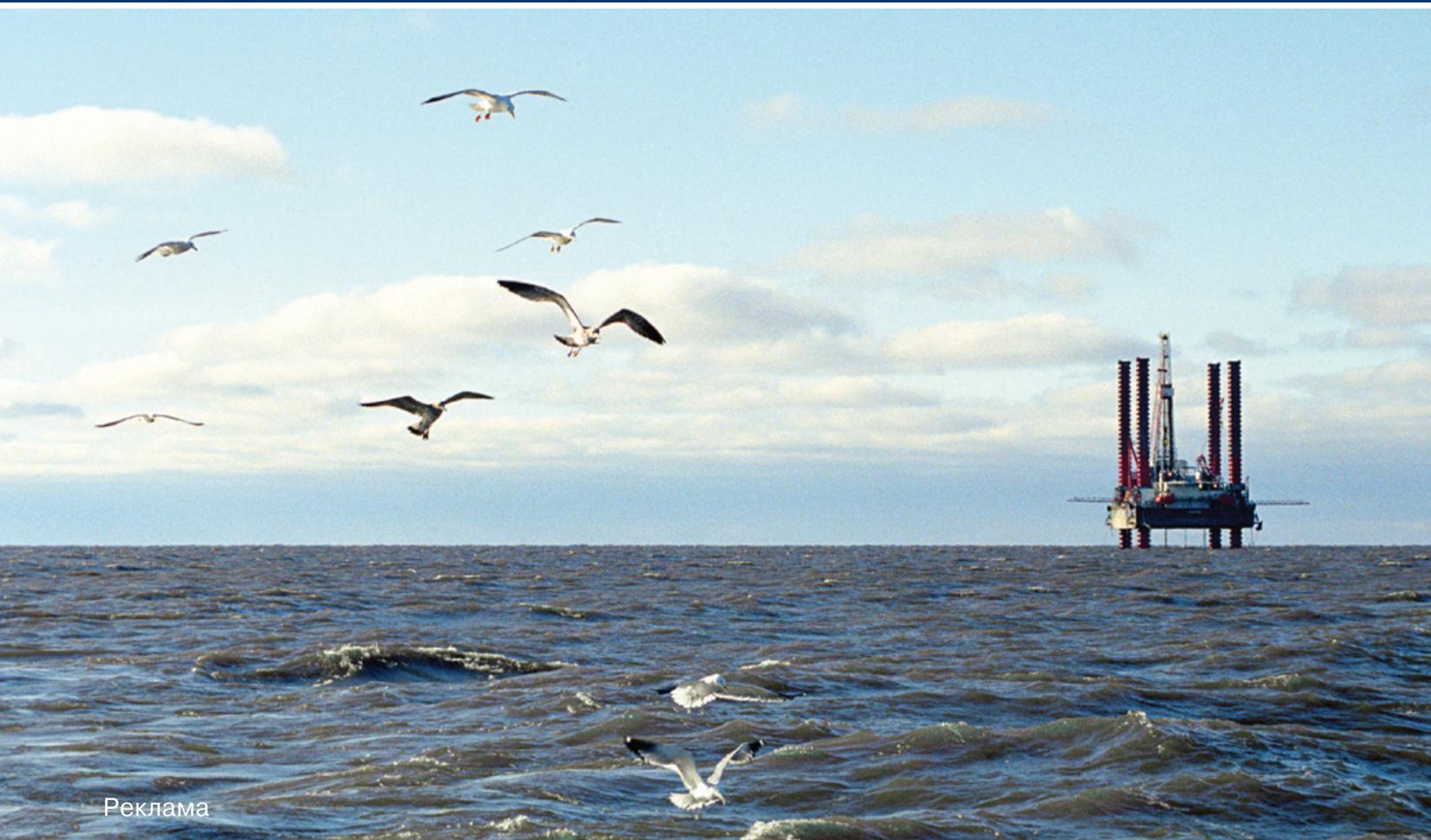
СТРАННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Независимые производители
увеличивают свою долю на рынке газа



14 Ноябрьские инновации **18** Перспективы сланцев

НАШИ КЛИЕНТЫ ДОСТИГАЮТ УСПЕХА



Реклама

СОГАЗ

СТРАХОВАЯ ГРУППА

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ

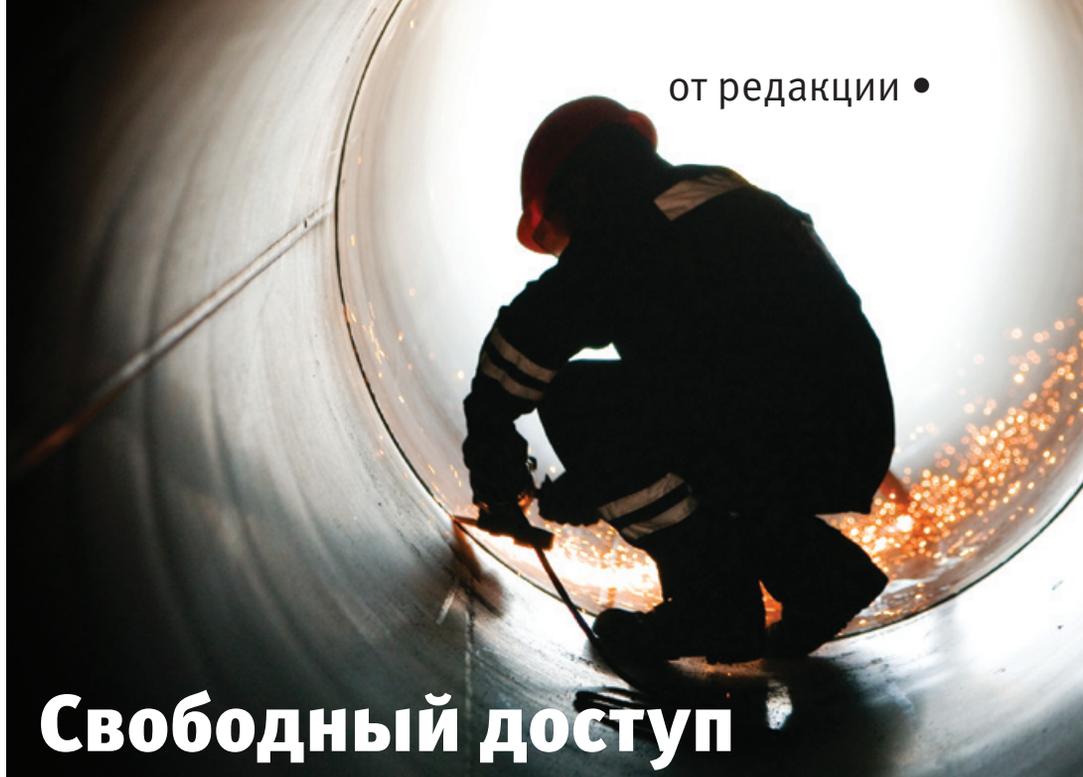
Накопленный опыт работы, набор уникальных страховых программ, финансовая устойчивость и непрерывный процесс повышения качества предлагаемых услуг позволяет нам уже более 15-ти лет обеспечивать надежную защиту интересов компаний газовой отрасли России.

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

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

Самые смелые проекты у нас впереди.

Координаты ближайшего представительства Страховой Группы «СОГАЗ»
Вы можете узнать на нашем сайте: www.sogaz.ru



СВОБОДНЫЙ ДОСТУП

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

Благодарим за предоставленные фотоматериалы ООО «Газпром экспо»

Перепечатка материалов допускается только по согласованию с редакцией

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

Отпечатано в типографии «Сити Принт»

Учредитель ОАО «Газпром»

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

Тираж 10 150 экз.
Распространяется бесплатно

«Газпром» принято обвинять в монополизме. Часто в СМИ можно встретить жалобы производителей газа на то, что «Газпром» не предоставляет им доступ к трубе. С такой позицией соглашаются и некоторые представители Правительства РФ. Однако в этой связи хочется задать вопрос: почему же добыча у независимых производителей (НП) растет быстрее, чем у «Газпрома»? Кроме того, не секрет, что НП предпочитают поставлять газ наиболее платежеспособным промышленным потребителям, находящимся в регионах, близких к местам добычи. В республиках Северного Кавказа, где газ потребляет в основном население, причем зачастую бесплатно, независимых производителей не увидишь. Если же независимые по каким-то причинам срывают поставки, то потребители обращаются к «Газпрому» и незамедлительно получают необходимые им объемы голубого топлива. В этих условиях нужно ввести систему коммерческой балансировки газа (более подробно об этом читайте на с. 6–13).

Вопрос свободного доступа к газотранспортной системе осложняется тем, что у «Газпрома» есть ряд законодательно прописанных обязательств. В частности, речь идет о поставках газа социально значимым категориям потребителей, а также на экспорт. В настоящий момент мировой рынок газа восстанавливается после кризиса. По словам заместителя Председателя Правления ОАО «Газпром», генерального директора ООО «Газпром экспорт» Александра Медведева, в 2011 году корпорация планирует направить в дальнее зарубежье 152 млрд куб. м газа против 139 млрд в 2010-м. В текущем году «Газпром» начнет поставлять газ по новой магистрали «Северный поток», которая проходит по дну Балтийского моря и соединяет Россию с Германией.

Партнеры «Газпрома» не сомневаются в перспективах российского газа, даже если речь идет о Штокмановском месторождении, расположенном на шельфе Баренцева моря. В частности, об этом говорит президент представительства Statoil ASA в России Ян Хельге Скоген (см. с. 26–30).

А вот перспективы сланцевого газа не так блестящи. Пока этот бизнес активно развивается только в США, но и здесь в скором времени «сланцевый пузырь» может лопнуть. О ситуации с добычей газа из сланцевых пород читайте на с. 18–19.

«Газпром» выходит в новые регионы добычи и активно реализует Восточную газовую программу. О перспективах работы в Якутии и внедрении инновационных технологий рассказывает генеральный директор ООО «Газпром добыча Ноябрьск» Константин Степовой (интервью с ним публикуется на с. 14–17).

В рубрике «Культура» мы представляем весьма необычного персонажа. Это переводчик и публицист Дмитрий Пучков, более известный как Goblin, который прославился своими альтернативными, так называемыми гоблинскими, переводами голливудских блокбастеров. Теперь Goblin – это известный бренд: издательства выпускают его книги, журналисты берут интервью, а личный сайт ежедневно посещают около 70 тыс. человек. Интервью с ним читайте на с. 49–53.

• содержание

- 1** **от редакции**
Свободный доступ
- 4** **коротко**
Развитие ЭТП
Соглашение с ЛУКОЙЛОМ
Новые ПХГ
До станции Карская
Газификация Сахалина
Кадровые перестановки
- 6** **тема номера**
Странная конкуренция
Свобода – осознанная необходимость
- 14** **добыча**
Выход на Чаянду
- 18** **слово специалисту**
Дешевый газ?
- 20** **нефтяное крыло**
«Самые выгодные проекты – в России»
Цель – 2,2 млрд т
- 26** **партнерство**
Фокус на шельфе
- 32** **стратегия**
Сотрудничество



14 **добыча**
Выход на Чаянду

На вопросы журнала отвечает генеральный директор ООО «Газпром добыча Ноябрьск» Константин Степовой



20 **нефтяное крыло**

«Самые выгодные проекты – в России»
На вопросы журнала отвечает генеральный директор ООО «Газпромнефть – смазочные материалы» Александр Трухан



26 **партнерство**
Фокус на шельфе

На вопросы журнала отвечает президент представительства Statoil ASA в России Ян Хельге Скоген

- 34** **рынок**
Дави на газ
- 36** **юбилей**
Контроль и управление
- 38** **крупнейший инвестор**
Олимпийские стройки
- 40** **спорт**
Престижный проект
- 43** **медицина**
Рядом с домом
- 44** **финансы**
Дорогое искусство
- 46** **успех**
Путь конструктора
- 49** **культура**
«Газпром» надо защищать
- 54** **увлечение**
Без страха и упрека
- 56** **благотворительность**
Здравствуй, Кролик!



40 **спорт**
Престижный проект
На вопросы журнала отвечает нападающий СКА (Санкт-Петербург) Алексей Яшин



49
культура
«Газпром» надо защищать
На вопросы журнала отвечает переводчик и публицист Дмитрий Goblin Пучков



54
увлечение
Без страха и упрека
Старший диспетчер ПДС гелиевого завода ООО «Газпром добыча Оренбург» – благородный рыцарь, сражающийся в собственных доспехах

РАЗВИТИЕ ЭТП

Правление ОАО «Газпром» рассмотрело вопрос о биржевой торговле газом и развитии электронной торговой площадки (ЭТП) ООО «Газпром межрегионгаз». Корпорация ведет работу с федеральными органами исполнительной власти, направленную на согласование и принятие в 2011 году проекта постановления Правительства РФ о реализации газа с использованием биржевых технологий.

Кроме того, совместно с АБ «Россия» (ОАО) была создана новая версия программно-аппаратного комплекса ЭТП, позволяющая автоматизировать все операции по осуществлению сделок, проведению расчетов и передаче указаний на транспортировку газа для всех режимов торгов. Использование этого комплекса создаст существенные предпосылки для дальнейшего снижения издержек в продажах газа для поставщиков и покупателей.

СОГЛАШЕНИЕ С ЛУКОЙЛОМ

Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер и Президент ОАО «ЛУКОЙЛ» Вагит Алекперов подписали соглашение, в соответствии с которым в 2012–2016 годах нефтяная компания будет поставлять «Газпрому» природный газ с месторождений Большой-Шехетской впадины. Планируется, что в следующем году они составят 8,35 млрд куб. м. Вместе с тем объемы могут меняться в зависимости от темпов ввода в эксплуатацию новых месторождений, а также от степени загрузки газотранспортной системы (ГТС). Кроме того, в документе определено, что с началом добычи ЛУКОЙЛОМ газа на месторождениях Северного Каспия «Газпром» примет исчерпывающие меры по приему производимого сырья в ГТС и поставит аналогичные объемы по схемам замещения на предприятия Группы ЛУКОЙЛ.



НОВЫЕ ПХГ

Правление ОАО «Газпром» рассмотрело вопрос о развитии системы подземного хранения газа (ПХГ) в России. Были одобрены мероприятия по строительству, реконструкции и вводу объектов в 2011 году, а также задание по развитию системы подземного хранения газа по 2015 год. Корпорация будет вести работы по реконструкции и расширению ряда действующих ПХГ, в частности Касимовского, Кущевского, Пунгинского, Совхозного и Степновского. Продолжится строительство и ввод мощностей Удмуртского резервирующего комплекса, Калининградского и Волгоградского ПХГ. Кроме того, планируется начать работы по созданию Беднодемьяновского, Новомосковского и Шатровского подземных хранилищ и ПХГ в Республике Татарстан.

Также Правление признало целесообразным наращивание мощностей ПХГ за рубежом до достижения активной емкости не менее 5% от годового объема экспортных поставок в срок до 2030 года, при том что приоритет должен быть отдан созданию собственных мощностей хранения.



ДО СТАНЦИИ КАРСКАЯ

В Ноябрьске состоялось совещание ОАО «Газпром» и правительства Ямало-Ненецкого автономного округа, которое провели Председатель Правления компании Алексей Миллер и губернатор ЯНАО Дмитрий Кобылкин. Участники отметили высокий уровень сотрудничества «Газпрома» и ЯНАО. В 2010 году шла активная работа по строительству газопроводов, в частности системы магистральных газопроводов Бованенково–Ухта, а также железнодорожной линии Обская–Бованенково. 15 февраля открыто рабочее движение до конечного пункта этой дороги – станции Карская.

ГАЗИФИКАЦИЯ САХАЛИНА

Состоялась рабочая поездка группы специалистов ОАО «Газпром» во главе с заместителем Председателя Правления Александром Ананенковым на Дальний Восток. На Сахалине они посетили площадку строительства головной компрессорной станции (ГКС) «Сахалин» газотранспортной системы Сахалин–Хабаровск–Владивосток. Здесь в рамках рабочего совещания был отмечен высокий темп работ на ГКС – в мае текущего года планируется приступить к гидравлическим испытаниям.

Завершены строительные-монтажные работы на газораспределительной станции «Дальнее», на межпоселковом газопроводе и газораспределительном пункте. Основной потребитель – Южно-Сахалинская ТЭЦ-1 – подготовлена к проведению пусконаладочных работ для приема газа.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ

Начальником Департамента внешнеэкономической деятельности ОАО «Газпром» назначен Павел Одеров. Он родился в 1979 году в Электростали Московской области. В 2000-м окончил Российский государственный университет нефти и газа имени И. М. Губкина. В 2002–2007 годах работал в ЗАО «ЛУКОЙЛ-Нефтехим». С 2007 по 2009-й – начальник отдела управления активами, начальник Управления развития бизнеса в Европе ООО «Газпром экспорт». С 2009-го – заместитель начальника Департамента, начальник Управления международных инфраструктурных проектов Департамента внешнеэкономической деятельности ОАО «Газпром». Станислав Цыганков освобожден от должности начальника Департамента внешнеэкономической деятельности в связи с назначением на должность генерального директора ОАО «Севернефтегазпром».



Странная конкуренция

Независимые производители
увеличивают свою долю на рынке газа



Ожидаемая либерализация российского газового рынка выдвигает на первый план необходимость формирования модели его функционирования в новых условиях. Полная ясность по данному вопросу, которая была бы закреплена в соответствующих нормативных документах, пока отсутствует. Подобная ситуация не только сдерживает дальнейшее развитие отрасли, но и способствует возникновению в ней негативных тенденций. Поэтому особую актуальность сейчас приобретает разработка и принятие единых правил игры для всех участников рынка газа.

Первым шагом к либерализации газовой отрасли стало принятое в 1998 году постановление Правительства РФ №865, которое позволило независимым производителям (НП) газа продавать свой ресурс по нерегулируемым государством ценам. Таким образом, сформировались два сегмента газового рынка: поставки «Газпрома» по регулируемым ценам и продажи газа независимыми по свободным ценам, с использованием газотранспортной системы (ГТС) «Газпрома», тарифы на транспортировку по которой регулируются государством.

ОСТАНОВКА ПО ТРЕБОВАНИЮ

Третьим сегментом рынка стала электронная торговая площадка (ЭТП) «Межрегионгаз» (сейчас – ООО «Газпром межрегионгаз»), на которой в соответствии с постановлениями Правительства РФ в ноябре 2006 года стартовал эксперимент по продаже газа по свободным ценам на условиях встречного аукциона. Продавцами выступили «Газпром» и НП, покупателями – электростанции и крупные промышленные предприятия. Без преувеличения можно сказать, что эксперимент на ЭТП совершил своего рода революцию в российской газовой отрасли, поскольку газ впервые стал продаваться по рыночным ценам, определяемым самими участниками рынка. Кроме того, в январе 2008 года «Газпром» и «Межрегионгаз» начали работу по подготовке проекта биржевой торговли фьючерсными контрактами на газ.

Еще одним этапом стало принятие в 2007 году постановления Правительства РФ №333, которое обозначило сроки перехода на равнодоходные (за вычетом стоимости транспортировки и налоговых условий) с экспортными цены на газ для промышленных потребителей. Чтобы подготовить участников рынка газа к этим переменам, постановление также предусматривало, что «Газпром» будет иметь возможность продавать сверхлимитные объемы газа и осуществлять поставки топлива новым потребителям по цене выше регулируемой, но ограниченной предельным коэффициентом.

Важным событием 2007 года стало и внедрение практики заключения долгосрочных договоров (сроком на пять лет) между газоснабжающими организациями «Газпрома» и промышленными потребителями. В договоры был заложен широко используемый за рубежом принцип *take or pay* – «бери или плати», следуя которому, потребитель обязан был выбрать объемы газа, заявленные им и прописанные в договоре поставки. В свою очередь, поставщик гарантировал бесперебойное снабжение газом в рамках договорных объемов на протяжении всего срока действия договора.

Словом, была проведена основательная подготовка к созданию в стране полноценного рынка газа, но тут случился мировой финансовый кризис, который затормозил

реализацию газовой реформы. В связи с общим промышленным спадом и снижением спроса на энергоресурсы решение о переходе к равной доходности, который планировалось осуществить с 1 января 2011 года, было отложено Правительством РФ.

В этом, безусловно, была своя логика. Гораздо сложнее объяснить приостановку с 1 января 2009 года работы ЭТП. После того как эксперимент по продажам газа на ней был признан удачным, планировался выход правительственного постановления «О реализации газа с использованием биржевых технологий», которое дало бы возможность электронной площадке работать на постоянной основе, а также запустило бы механизм создания в РФ фьючерсной биржи газа. Результатом должно было стать формирование в России принятой на Западе модели, где специализацией электронной площадки являются физические поставки газа в режиме «спот», а фьючерсной биржи – создание условий для хеджирования продавцов и покупателей от ущерба, связанного с резкими изменениями цен на спотовом рынке.

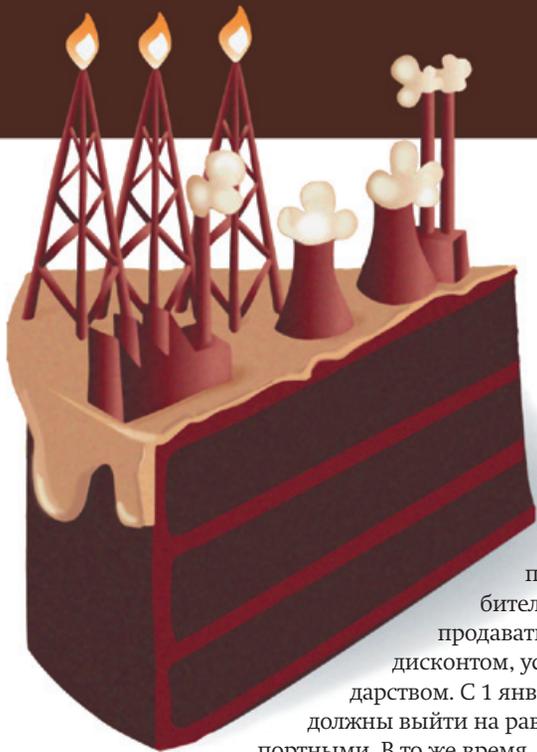
Однако согласование проекта этого документа, который по идее следовало бы принять еще в 2008 году, надолго затянулось. Было подготовлено с полдюжины различных вариантов проекта, но ни в позапрошлом, ни в прошлом году ситуация так и не сдвинулась с мертвой точки, что стало серьезным препятствием для развития рынка газа в РФ.

ГОД НАДЕЖД

Некоторый прогресс наметился лишь к началу этого года. По итогам состоявшегося 25 февраля совещания по вопросам энергетики в Санкт-Петербурге Минэнерго, Федеральной службе по финансовым рынкам (ФСФР), Федеральной антимонопольной службе (ФАС), Федеральной службе по тарифам (ФСТ) совместно с «Газпромом» и Санкт-Петербургской межтопливной сырьевой биржей (ЗАО «СПбМТСБ») было поручено проработать вопрос об организации биржевой торговли природным газом и представить в Правительство РФ соответствующие предложения до 1 мая 2011 года.

Еще более важным событием стал выход постановления Правительства №1205 «О совершенствовании государственного регулирования цен на газ». Оно установило переходный период с 2011 по 2014 год включительно, в течение которого регулирование оптовых цен на добываемый Группой «Газпром» газ (исключая поставки населению) будет осуществляться на основе формулы цены. Она предусматривает поэтапное достижение равной доходности поставок газа на внешний и внутренний рынки и учитывает стоимость альтернативных видов топлива.

ФСТ поручено установить понижающие коэффициенты, а также те, что дифференцируют цены на природный газ по регионам, которые являются составными частями



формулы. Иными словами, в переходный период для предотвращения резкого изменения оптовых цен газ промышленным потребителям «Газпром» будет продавать с определенным дисконтом, устанавливаемым государством. С 1 января 2015 года цены должны выйти на равнодоходные с экспортными. В то же время, как заявил Председатель Правления «Газпрома» Алексей Миллер, стоимость газа для российских промышленных потребителей всегда будет примерно на 40% ниже, чем в Европе.

Также постановление №1205 предусматривает, что до 1 июля 2014 года в Правительство РФ должны быть представлены предложения о переходе с 1 января 2015 года от госрегулирования оптовых цен на газ к госрегулированию тарифов на услуги по транспортировке газа по магистральным газопроводам. До этого времени природный газ будет оставаться единственным видом энергоресурса в России, цены на который устанавливаются государством.

Еще одним положительным фактором в плане развития рыночных отношений в газовой отрасли в прошлом году стало увеличение доли реализации газа независимыми производителями в зоне действия Единой системы газоснабжения (ЕСГ). В 2010 году она составила 20% против 16% по итогам 2009 года. Доля же НП в общей добыче газа в РФ, по данным Центрального диспетчерского управления ТЭК Минэнерго, превысила 21%.

Поскольку в соответствии с Генеральной схемой развития газовой отрасли РФ до 2030 года к указанному периоду доля независимых должна вырасти в общем объеме добычи газа до 30%, такую тенденцию можно только приветствовать. Правда, если не забывать один важный момент: автоматическое увеличение объемов газа, проданного независимыми (как в абсолютном, так и в процентном измерении), отнюдь не является залогом развития конкурентной среды на отечественном рынке. Оно несет дополнительные прибыли НП, и это, конечно, хорошо, но не более того.

РЫНОК ОГРАНИЧЕННОГО РАДИУСА ДЕЙСТВИЯ

Дело в том, что с 1990-х годов в России существует проблема разбалансировки стоимости газа по субъектам Федерации, когда оптовая цена газа (на ГРС) в конкретном регионе или группе регионов не соответствует реальной цене доставки газа в этот регион по системе магистральных газопроводов. Так, в западных и южных регионах страны эта цена является искусственно заниженной. Поэтому независимые с самого начала своей работы сразу предпочли работать на коротком плече, рядом с основными промыс-

лами, где они могли реализовывать свой газ с большой прибылью по ценам, близким к регулируемым.

Например, из 70 млрд куб. м газа, самостоятельно проданных НП в прошлом году, больше половины объема пришлось всего на четыре региона – Свердловскую, Тюменскую, Челябинскую области и Пермский край. Высока доля независимых также в Кемеровской (95%), Новосибирской и Курганской (по 55% в каждой) областях. То есть на этих территориях уже не первый год существует реальная конкуренция между поставщиками газа, однако условия, в которые они поставлены, сложно назвать равными. Клиентами НП являются в основном электростанции и промышленные предприятия с высоким платежным спросом, а клиентами «Газпрома» – население, которому газ продается по более низкой цене, а поставка обходится дороже, да еще жилищно-коммунальный комплекс с его хронической задолженностью за поставленное топливо. Зато в ряде регионов Центрального и Южного федеральных округов независимых вы не встретите вовсе, и не из-за пресловутого «монополизма» «Газпрома», а ввиду отсутствия интереса самих НП к этим территориям.

Заметим, что «Газпром», который как собственник ЕСГ обеспечивает доступ к ней независимых, отнюдь не препятствовал такому развитию событий – за последние пять лет объемы газа НП, разрешенные к транспортировке, возросли более чем на 10 млрд куб. м, или почти на 17%. Понятно, что между «Газпромом» и независимыми периодически возникали трения в связи с желанием последних прокачать дополнительные объемы газа и невозможностью первого удовлетворить эти заявки, но стоит напомнить, что у НП всегда имелся шанс реализовать свой ресурс «Газпром межрегионгазу». В прошлом году такие поставки составили около 5% от общего объема газа, реализованного в зоне деятельности ГТС «Газпрома».

Нежелание НП удаляться от мест добычи далее чем на пару тысяч километров ведет к фактической монополизации ими региональных рынков газа на территориях наибольшего для них экономического благоприятствования, а с учетом заключения долгосрочных договоров поставки газа с крупными потребителями в этих субъектах Федерации такая тенденция получает долгосрочную перспективу. Возникает резонный вопрос – за счет чего будет происходить дальнейший рост продаж газа независимыми? За счет увеличения и распределения между ними лакомых кусков, то есть поставок голубого топлива наиболее платежеспособным клиентам, большей частью базирующимся в местах, не столь отдаленных от основных промыслов, тогда как в остальных регионах единственным поставщиком газа так и останется «Газпром»? Вряд ли такая модель, основанная на сегрегации рынка, будет способствовать развитию свободной конкуренции. Более правильным представляется создание конкурентной среды в зоне действия всей ЕСГ.

СБАЛАНСИРОВАННОЕ ГАЗОСНАБЖЕНИЕ

Для этого целесообразно внести изменения в разработку тарифов на поставку газа по ГТС. Иными словами, цены должны быть равнодоходными при поставках не только на экспорт и внутренний рынок, но и в различные регионы страны. Это создаст поставщикам стимулы для реализации своего ресурса в любом из субъектов Федерации, расположенных в зоне ЕСГ, а также для использования ими мощностей подземных хранилищ газа, что, в свою очередь, позволит исключить оседание непроданного независимыми газа в трубе – явление, сейчас весьма распространенное.

Как известно, ФСТ уже ведет определенную работу по устранению регионального перекрестного субсидирования. Понятно, что задача эта непростая, учитывая высокую долю транспортной составляющей (свыше 40%) в оптовой цене газа; возможно, потребуются переходный период и определенные механизмы, позволяющие сгладить ценовой эффект для западных и южных регионов страны. Но это не отменяет самой необходимости решения вопроса.

Вторым важным моментом должно стать внедрение на российском рынке системы коммерческой балансировки (СКБ) газа. В октябре прошлого года в «Газпроме» была создана временная рабочая группа по ее разработке. В основе этой системы лежит задача повышения ответственности покупателя и продавца за соблюдение договорных обязательств между ними и владельцем ГТС, с которым покупатель и продавец отдельно выстраивают отношения, связанные с оплатой услуг по транспортировке газа, которые тем самым исключаются из договора поставки газа, заключенного участниками сделки. Далее собственник газотранспортной системы осуществляет прокачку топлива, исходя из возможностей ГТС и физических потоков. Тем самым он осуществляет физическую балансировку газа.

Данные о текущих объемах поставки и отбора газа по каждому продавцу и покупателю собираются организациями «Газпрома» с помощью автоматизированной системы коммерческого учета газа. На их основе каждый из партнеров в режиме онлайн получает информацию об отклонениях от заявленных ранее объемов поставки/отбора газа в сторону снижения/увеличения. Это позволяет ему докупить или продать на электронной торговой площадке дополнительные либо невыбранные объемы газа в режиме поставки «в текущие сутки», чтобы фактический объем проданного/купленного газа соответствовал условиям заключенного между ними договора. Такого рода торговые сделки называются балансировкой позиций, и совершаются они на балансировочном рынке.

В случае если продавец поставил в систему меньше газа и не смог докупить дополнительные объемы на площадке, владелец ГТС продает (правильнее в данном случае говорить не о покупке/продаже, а о переоформлении права собственности) ему недостающие объемы. То есть коммерче-

ская балансировка осуществляется путем сотрудничества всех участников рынка к их общей выгоде.

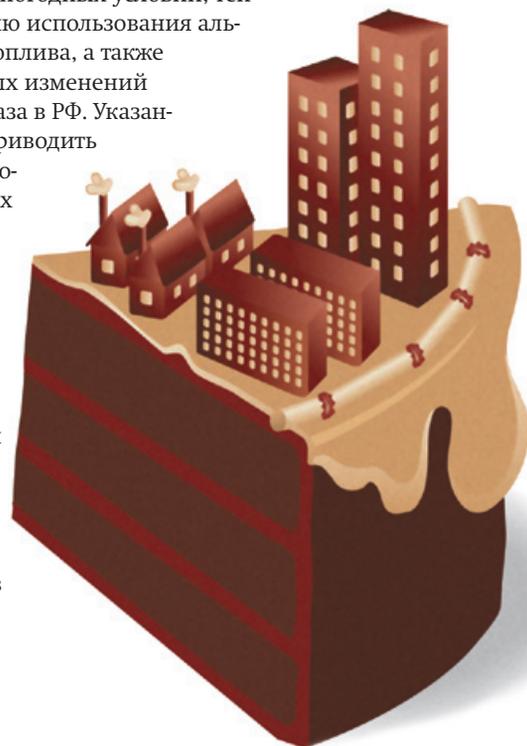
Здесь можно провести отдаленную аналогию с действующим не первый год сегментом оптового рынка электроэнергии (мощности), который также называется «балансирующий рынок». В его рамках на основе конкурентного ценообразования происходит купля-продажа отклонений фактического потребления от планового почасового потребления.

Если говорить в целом о СКБ, то она включает целый комплекс мероприятий, призванных обеспечить повышение дисциплины газоснабжения, которая сейчас сильно хромает. Доля газа, отобранного и невыбранного относительно лимита, доходит до 7–8% от общего объема голубого топлива, реализуемого в стране, что ведет к разбалансировке всей системы газоснабжения.

СКБ также направлена на повышение эффективности газоснабжения в целом, поскольку обеспечивает участникам рынка возможность регулировать объемы приобретаемого или продаваемого ими топлива исключительно рыночными методами, без применения предусмотренных действующим законодательством и условиями договоров штрафных санкций.

Понятно, что СКБ сможет нормально функционировать лишь после возобновления электронных торгов газом. В нынешний же непрозрачный (поскольку ЭТП пока не функционирует, а система коммерческой балансировки еще не запущена) для отечественного рынка газа период значительно осложнилась работа по прогнозированию оптимальных объемов потребления – как для потребителей, так и для поставщиков газа. Это связано с преодолением последствий мирового финансового кризиса, резкими перепадами погодных условий, тенденцией к сокращению использования альтернативных видов топлива, а также с внесением отдельных изменений в Правила поставки газа в РФ. Указанные факторы могут приводить к существенным отклонениям от договорных объемов, отбираемых потребителями. В этих условиях значительно усиливается роль и ответственность «Газпрома» как организации, призванной обеспечить бесперебойность газоснабжения российских потребителей.

Николай Хренков



Свобода – осознанная необходимость





На вопросы журнала отвечает первый заместитель начальника Департамента маркетинга, переработки газа и жидких углеводородов ОАО «Газпром» Александр Михеев

– Александр Леонидович, какие изменения, на ваш взгляд, произошли на отечественном рынке газа за последние два года?

– В 2009 году рецессия мировой экономики и связанный с ней спад развития нашей страны привели к существенному снижению спроса на газ. По итогам же прошлого года потребление газа в России по сравнению с 2009 годом возросло на 25,8%, однако уровень 2008 года еще не достигнут.

УСЛОВИЯ ДИКТУЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬ

– При этом можно отметить такую тенденцию, как усиление на рынке позиций независимых производителей газа. Они набрались маркетингового опыта, хорошо изучили рынок и знают, как на нем работать. Кстати, это одна из главных причин того, что в последние годы неуклонно снижается роль трейдеров на газовом рынке. У независимых постоянно растут объемы добычи и реализации газа, который они продают как по прямым договорам с потребителями, так и компаниям Группы «Газпром», в первую очередь – ООО «Газпром межрегионгаз». В частности, в прошлом году «Газпром» приобрел у независимых производителей газа свыше 24 млрд куб. м, из которых более 10 млрд составила доля крупнейшего из них – ОАО «НОВАТЭК».

Второй важный фактор – в связи со снижением спроса на газ, вызванным мировым кризисом, в ряде регионов РФ между поставщиками газа обострилась конкурентная борьба за крупных потребителей. Безусловно, это самые интересные клиенты, которые берут большие объемы и почти всегда добросовестно платят за газ. Можно сказать, что в определенной степени именно покупатель сейчас диктует свои условия, вынуждая продавцов идти на значительные уступки.

– О каких уступках идет речь?

– Приведу вам несколько примеров. Региональные компании по реализации газа (РГК), которые входят в Группу «Газпром межрегионгаз», в ряде случаев отказываются от возможности, предоставленной им в рамках постановления Правительства №333, продавать газ по ценам выше регулируемых государством, чтобы тем самым удержать клиента. Ведь в противном случае он может начать приобретать газ у независимых, которые, в свою очередь, пытаются завоевать рынок, также реализуют сейчас свой газ по цене, близкой к установленной ФСТ.

Второй момент – если раньше мы требовали от потребителя 50% предоплаты до начала месяца поставки газа, то теперь мы принимаем оплату за потребленный газ в соответствии с порядком, определенным постановлением Правительства РФ №816, совершенствующим сроки проведения расчетов за газ.

Кроме того, мы оперативно реагируем на заявки потребителей по изменению режимов газопотребления. В частности, согласовываем, при наличии технической возможности ГТС, диспетчерские графики поставки газа, а также суточную неравномерность потребления, тем самым снижая вероятность нарушения покупателями договорных условий путем невыборки или, наоборот, перебора газа. Независимые, в свою очередь, поступают так же.

– «Газпром» выступает в двух ипостасях: как конкурент независимых на рынке газа и как собственник ГТС, который обеспечивает независимым доступ к трубе? Как в этой ситуации складываются отношения «Газпрома» с независимыми?

– Давайте смотреть на цифры и факты. За последние пять лет объемы газа НП, разрешенные к транспортировке, выросли на 17%. К 2013 году планируется увеличение указанных объемов еще на 9%.



- **Возражая нам, коллеги как бы забывают, что у «Газпрома» есть ряд законодательно прописанных обязательств. Это и газоснабжение социально значимых категорий потребителей, которые, кстати, являются для нас приоритетными. Это и поставки газа по межправительственным соглашениям. Это и экспортные поставки газа**

Застрял в трубе

– Кроме того, мы никогда не отказываем поставщику в доставке газа на территорию, где у него уже сложился рынок и имеются постоянные клиенты. То есть рынок ему не ломаем.

В настоящее время по поручению Правительства «Газпром» совместно с профильными министерствами и ведомствами разрабатывает проект нормативных документов по совершенствованию положений об обеспечении недискриминационного доступа независимых к газотранспортной системе.

– **Расскажите, как идет эта работа. По каким вопросам возникают разногласия с коллегами?**

– Сейчас эти документы находятся в стадии согласования. Отмечу, что наш вариант проекта включает в себя более детально прописанную процедуру взаимодействия собственника ГТС и потребителя услуги по транспортировке газа. В частности, предусматривается предоставление преимущественного права доступа поставщикам сухого отбензинного газа и упрощение процедуры оформления доступа НП за счет изменения сроков рассмотрения заявок, исключение понятия «среднесрочные услуги» (ввиду размытости этого понятия). Мы как раз предлагаем относить большинство заявок к краткосрочным, которые рассматриваются в сжатые сроки, и лишь те, в которых речь идет о поставках газа на несколько лет, квалифицировать как долгосрочные.

Разногласие, например, у нас есть по такому определению, как «свободная мощность магистральных газопроводов». По мнению коллег из ФАС, а также из числа независимых, необходим свободный доступ НП ко всем мощностям ГТС. Мы же считаем, что должен быть равный доступ всех независимых именно к свободным мощностям. Причем если кто-то из них не сумел вовремя определиться, сколько газа он будет сдавать в систему, то преимущество доступа переходит к тому, кто уже четко знает планы транспорта своего ресурса. И это не случайно.

Возражая нам, коллеги как бы забывают, что у «Газпрома» есть ряд законодательно прописанных обязательств. Это и газоснабжение социально значимых категорий потребителей, которые, кстати, являются для нас приоритетными. Это и поставки газа по межправительственным соглашениям. Это и экспортные поставки газа. Но самое главное, что «Газпром» отвечает за бесперебойное и безаварийное газоснабжение российских потребителей, которое требует четкости и ясности в составлении баланса

газа, в организации поставок по ЕСГ, чтобы это не имело характера какого-то броуновского движения.

Ведь не секрет, что каждый год возникают ситуации, когда кто-то из независимых по разным причинам не может обеспечить своих клиентов газом в необходимых объемах. И тогда структуры «Газпрома» закрывают эти объемы из своих ресурсов. Это, кстати, одна из причин того, почему промышленные потребители так легко идут на подписание контрактов с НП. Потому что они знают, что в случае форс-мажора «Газпром» всегда подстрахует. К сожалению, эти факторы нашими уважаемыми коллегами не учитываются.

– **Можно хотя бы приблизительно назвать объемы этих страховочных поставок газа по обязательствам независимых?**

– В зимний период, когда температура сильно снижается и потребление значительно растет, это могут быть и 100 млн, и даже 200 млн куб. м газа в сутки, то есть до 10% от общего объема суточного потребления газа в стране. Тут вообще интересная картина получается. Зимой, когда независимые не всегда могут обеспечить своим клиентам дополнительные объемы, мы это компенсируем своим газом. А летом, когда у них идет невыборка, они просят нас всё равно принять их газ, чтобы он «отлежался» в трубе, а с наступлением холодов мы бы его опять извлекли для них. Но это неправильно, газотранспортная система не должна так работать. Мы предлагаем независимым: храните газ в ПХГ, но это стоит денег, которые им пришлось бы заложить в конечную цену газа для своих клиентов. Они этого не хотят – хотят рынок завоевывать. Несмотря на то что мы прописываем в договорах с ними необходимость четкого составления баланса, всё равно постоянно возникают ситуации, когда определенный объем газа НП «зависает» в трубе.

Поэтому мы неоднократно ставили вопрос перед ФАС о необходимости внедрения системы коммерческой балансировки газа и в прошлом году образовали в «Газпроме» временную рабочую группу по разработке системы, которая должна исключить такую ситуацию. В ближайшее время планируется обсуждение этого вопроса на Правлении «Газпрома».

– **В прошлом году вышло постановление №872 «О стандартах раскрытия информации субъектами естественных монополий, оказывающими услуги по транспортировке газа». Независимые порою жалуются в СМИ,**



- Не секрет, что каждый год возникают ситуации, когда кто-то из независимых по разным причинам не может обеспечить своих клиентов газом в необходимых объемах. И тогда структуры «Газпрома» закрывают эти объемы из своих ресурсов

что «Газпром» плохо его выполняет. В чем суть этого постановления и насколько объективны претензии?

– В рамках этого документа «Газпром» обязан раскрывать информацию, касающуюся различных направлений своей деятельности через СМИ, Интернет и предоставлять по письменному запросу потребителей.

СЕКРЕТ ПОЛИШИНЕЛЯ

– А что касается претензий, то НП во многом сами в этом виноваты. Они добились того, что в этот документ вписали бог знает что, и сейчас подразделения «Газпрома» разбираются, кто какую информацию должен представлять. НП надо знать про свободные мощности – это главное, а для чего им нужна информация по каждому элементу ЕСГ, мне не совсем понятно. Наверно, из любопытства. Ведь, говоря начистоту, большинство НП, особенно крупные, и сейчас прекрасно знают узкие места нашей системы. Но раз приняли такое постановление – будем выполнять.

В развитие этой темы хочу обратить внимание на такой момент. Случается так, что свободная мощность есть, но не в тех местах, где это надо независимым. Их газ там по потокам не проходит, и тогда мы вынуждены отказывать, что, конечно, не всегда вызывает понимание.

Можно взять для сравнения «Транснефть». Допустим, у какой-нибудь нефтяной компании от места добычи до ее же НПЗ нефть по прямому транзиту не проходит. В этом случае она вынуждена обращаться к другой компании, у которой имеется допуск к нефтепроводу, идущему к этому заводу, и договариваться уже с ней о поставках нефти на условиях взаимозачета или как-то еще. И все этому правилу следуют.

У них, кстати, система вообще гораздо жестче регламентирована, чем у «Газпрома». Есть установленные нормы, кто какой объем может прокачать, и будь добр, их придерживайся. Хочешь – по прямым договорам продавай, хочешь – через биржу, но в строго отведенных рамках. Наша же транспортная система не менее сложная, кроме того, она достаточно динамично развивается, поэтому маршруты газа постоянно меняются. Но к «Транснефти» нет претензий, а к нам – постоянно целый воз.

– Может, потому, что, в отличие от «Газпрома», «Транснефть» не является игроком на топливном рынке?

– Может быть. Только сущность работы газотранспортной системы от этого не меняется.

Беседу вел Николай Хренков

Выход на Чаянду



На вопросы журнала отвечает генеральный директор ООО «Газпром добыча Ноябрьск» Константин Степовой

— Константин Владимирович, расскажите о производственных итогах работы и перспективах развития вашего предприятия.

– В минувшем году экономика России в целом и «Газпром» в частности преодолевали последствия мирового финансово-экономического кризиса. В этих условиях нашему предприятию удалось выполнить все поставленные задачи.

Производство

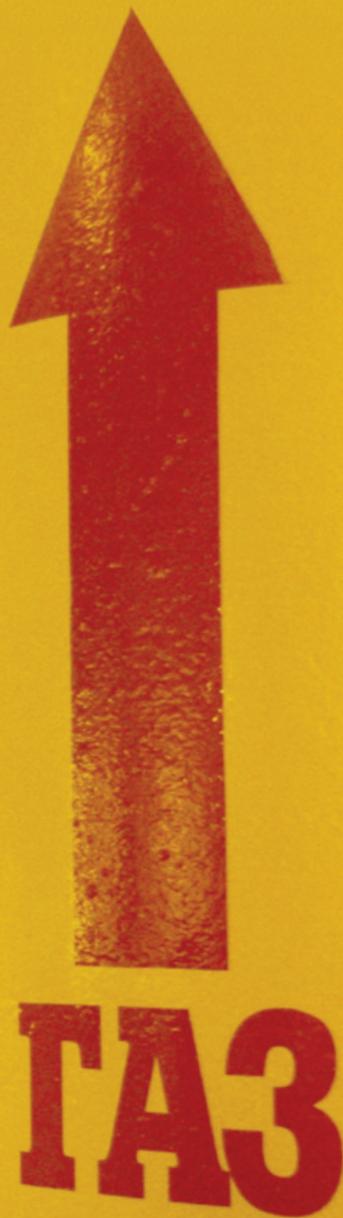
– Объемы производства газа ООО «Газпром добыча Ноябрьск» были увеличены на 13%. Если в 2009-м собственная добыча составила 54 млрд куб. м, то в 2010-м – уже более 61 млрд куб. м. Несмотря на все трудности, мы выполнили план на 100%. Это касается как 2010-го, так и предыдущего, кризисного, года. В текущем году мы должны добыть не менее 58 млрд куб. м газа.

Сегодня запасы наших месторождений выработаны в среднем на 60%. Это Вынгапуровское, Комсомольское, Западно-Таркосалинское, Вынгаяхинское и Еты-Пуровское. Все они расположены в Ямало-Ненецком автономном округе (ЯНАО). Пиковый уровень отбора пройден, и, соответственно, к 2020 году объемы добычи сократятся до 26 млрд



- В 2010 году объемы производства газа ООО «Газпром добыча Ноябрьск» были увеличены

на 13 %



куб. м газа. Между тем, по нашим оценкам, ввод к этому времени новых месторождений позволит повысить уровень производства до 60 млрд куб. м ежегодно. В первую очередь мы сможем добиться этого за счет разработки Чаиндинского нефтегазоконденсатного месторождения в Якутии – это примерно 25 млрд куб. м газа в год, а также ряда небольших месторождений в ЯНАО, Свердловской области и на Камчатке, которые смогут обеспечивать еще более 10 млрд куб. м в год.

– Какие проекты ООО «Газпром добыча Ноябрьск» планирует осуществлять в традиционных районах своего присутствия?

– Прежде всего мы продолжим заниматься реконструкцией и модернизацией действующих объектов, а также восполнением ресурсной базы.

БАЗОВЫЙ РЕГИОН

– В нынешнем году такие работы будут вестись на Вынгапуровском, Западно-Таркосалинском и Комсомольском промыслах. На последнем из них планируется пуск двух газоперекачивающих агрегатов производительностью 32 МВт, а на Вынгаяхинском – второй очереди дожимной компрессорной станции мощностью 48 МВт. В рамках проекта дообу-

стройства Еты-Пуровского месторождения будут введены в строй новые эксплуатационные скважины, что позволит увеличить объем добычи на 1,5 млрд куб. м в год. Этому месторождению мы уделяем особое внимание, поскольку в настоящее время оно выступает в качестве регулятора для компенсации пиковых нагрузок потребления газа в системе «Газпрома».

Кроме того, мы реализуем программу по добыче жидких углеводородов. Так, на Западно-Таркосалинском месторождении помимо газа производится еще и газовый конденсат – в 2010 году более 57 тыс. т. В ближайшее время мы собираемся нарастить его добычу благодаря вводу в эксплуатацию новых скважин в рамках освоения нижнемеловых и юрских залежей. А в 2012-м на этом же месторождении планируем запустить в эксплуатацию нефтяной промысел. Для нас это будет очень интересный опыт, который к тому же весьма полезен и своевременен накануне нашего выхода на Чайнду.

Также мы активизируем деятельность, направленную на восполнение нашей ресурсной базы. В качестве наиболее перспективного в этом плане района мы рассматриваем юго-восток ЯНАО. Здесь, на территории Ленского и Восточно-Тэральского лицензионных участков, с 2002 года мы

- На Чаяндинском сосредоточены ресурсы такого стратегического элемента, как гелий. Его запасы оцениваются в пределах

7 млрд куб. м

выявили целый ряд небольших месторождений – на правах первооткрывателя нами получены лицензии на Ленское, Нинельское, Кутымское, Южно-Кыпакынское и Южно-Ленское. Всего на этих участках открыто 13 промышленно значимых залежей углеводородов, которые еще нужно доразведывать. На сегодняшний день их суммарные запасы по категории С1+С2 оцениваются в пределах 80 млн т условного топлива.

В свете перспектив строительства экспортного газопровода «Алтай» в дальнейшем мы планируем расширить свое присутствие на юго-востоке Ямало-Ненецкого автономного округа, так как заинтересованы в разработке максимально приближенных к этой магистрали месторождений. В частности, речь идет об освоении Верхне-Худосейского лицензионного участка.

– Одним из направлений вашей деятельности в ЯНАО является оказание операторских услуг другим компаниям. Расскажите, каковы перспективы его развития?

– Действительно, мы выступаем в качестве оператора по добыче и подготовке газа для независимых производителей – для нас это отдельный, важный вид деятельности. В этой области нами накоплен достаточно большой опыт, причем доля этих услуг в структуре общей добычи постоянно растет. В 2009-м она составила 13,6 млрд куб. м, а в 2010-м уже 17,5 млрд. План на текущий год – 21,1 млрд куб. м. Сегодня мы оказываем их компаниям ИТЕРА, «Роснефть», ЛУКОЙЛ, «Газпром нефть». Ведем переговоры о сотрудничестве с «Русснефтью». К 2030 году базовый объем добычи газа нашего предприятия, включая операторские услуги, достигнет порядка 65–70 млрд куб. м в год.

– Что предполагают планы работы в Свердловской области?

– Здесь у нас лицензии на четыре участка – Бухаровский, Кедровский, Михайловский и Восточный.

НОВЫЕ ТЕРРИТОРИИ

– Их запасы невелики, но, учитывая, что это очень энергоемкий промышленный регион с весьма развитой инфраструктурой, их освоение видится вполне оправданным.

В настоящий момент на этих участках продолжают поисково-разведочные работы, а с 2012 года мы планируем начать обустройство месторождений, которые в перспективе могут дать нам порядка 2–3 млрд куб. м газа ежегодно.

– Какое место ООО «Газпром добыча Ноябрьск» займет в программе освоения Востока России?

– Для нас работа в рамках Восточной газовой программы – приоритетное направление деятельности. Здесь мы принимаем участие сразу в двух проектах – газификации Камчатки и создания Якутского центра газодобычи. В Петропавловске-Камчатском и Ленске открыты наши филиалы. На Камчатке мы определены эксплуатирующей организацией по двум газовым месторождениям – Кшукскому и Нижне-Квакчикскому. В сентябре 2010 года мы

успешно выполнили поставленную перед нами задачу – подали газ на ТЭЦ Петропавловска-Камчатского.

На Чаяндинском месторождении в Якутии, которое нам предстоит эксплуатировать, пока ведутся геологоразведочные работы. Наша задача на данном этапе заключается в определении совместно с институтами-проектировщиками основных технических решений, которые будут использоваться при его освоении. Крайне важно, чтобы они были согласованы с нами, так как именно мы в дальнейшем будем вести его разработку, тем более что сроки реализации данного проекта крайне сжатые. Напомню, в 2014 году мы должны ввести в разработку нефтяную оторочку Чаяндинского месторождения, а в 2016-м выйти на добычу природного газа. Именно Якутия должна стать для нас в будущем основной ресурсной базой. Запасы Чаяндинского месторождения по категории С1+С2 оцениваются более чем в 1,2 трлн куб. м газа и 200 млн т жидких углеводородов. Для сравнения: текущие запасы нашего предприятия по категории С1 – порядка 800 млрд куб. м газа, а также 16 млн т нефти и конденсата. А самое главное – на Чаяндинском сосредоточены ресурсы такого стратегического элемента, как гелий. Его запасы оцениваются в пределах 7 млрд куб. м.

– Вы будете как-то задействованы в создании здесь перерабатывающих мощностей?

– Рассматриваемый в настоящее время сценарий предполагает, что мы должны заниматься добычей, сбором и подготовкой сырья к транспортировке, включая выделение из него гелия.

– На освоение других месторождений в Якутии ваше предприятие будет претендовать?

– Думаю, да. И раз уж нам поручают разработку Чаяндинского, это будет вполне целесообразно со всех точек зрения. По крайней мере, мы к этому готовы.

– Какую роль в своем развитии вы отводите внедрению инновационных решений и технологий?

– Огромную. Причем это касается не только перспективных, но и базовых регионов нашей деятельности. Ведь в том числе и благодаря их применению сегодня у нас самая низкая себестоимость добычи газа среди газодобывающих предприятий Группы «Газпром».

ТЕХНОЛОГИИ И РЕШЕНИЯ

– Например, на Еты-Пуровском месторождении опробована технология комплексных газодинамических исследований. Она затронула весь фонд эксплуатационных и часть наблюдательных скважин. В результате созданы геолого-технологическая и цифровая модели месторождения, что позволяет оптимизировать его разработку и значительно увеличить эффективность эксплуатации без негативного влияния на освоение залежи и конечную газоотдачу.

На Вынгапурском месторождении реализуется пилотный проект по внедрению технологии распределенного компримирования. Она призвана продлить срок жизни месторож-





дений, находящихся на заключительной стадии эксплуатации. Речь идет о монтаже на газосборных сетях мобильных компрессорных установок, которые позволят существенно повысить коэффициент газоотдачи разрабатываемого пласта. Когда же давление газа упадет до критически низкого уровня, передвижные станции будут переведены на другие аналогичные объекты. Подобные решения успешно применяются в Канаде, Германии и Нидерландах. В практике «Газпрома» это произойдет впервые. Мы будем их внедрять совместно с голландским подразделением Siemens AG и ТюменНИИгипрогазом. Испытания двух таких установок пройдут в июле текущего года. Думаю, что впоследствии эта технология может претендовать на отраслевое внедрение. Как известно, судьба месторождений с низконапорным газом и падающей добычей пока не решена. Поэтому этим вопросом мы активно занимаемся в рамках стратегического сотрудничества «Газпрома» с немецким концерном Siemens.

На Муравленковском месторождении совместно с «Газпром нефтью» мы реализовали еще один важный инновационный проект. Это очень интересное решение, основанное на принципах использования малолюдных технологий, которое разработано специалистами нашего предприятия. Ранее уровень автоматизации кустов скважин не позволял обеспечивать оперативный контроль и управление их работой из-за отсутствия соответствующих технических решений. Нам удалось полностью автоматизировать процесс добычи газа, обеспечив управление и контроль за техническими параметрами основных объектов и всей инфраструктуры промысла. Кроме того, в режиме онлайн мы ведем мониторинг состояния газовой залежи, оцениваем эффективность процессов добычи и можем выдавать рекомендации по оптимальным уровням производства. Управление газового промысла, который находится на расстоянии 85 км от Муравленковского месторождения. Уверен, что этот опыт также будет востребован другими добычными предприятиями, особенно теми, которые станут осваивать нефтегазовые ресурсы новых регионов, таких как Восточная Сибирь или, скажем, побережье Северного Ледовитого океана. Мы, в свою очередь, стараемся закладывать такие решения в наши перспективные проекты разработки месторождений, в том числе и Чайндинского.

– А какие-то новые подходы будут применяться вами в ходе освоения малых месторождений в ЯНАО и Свердловской области?

– Конечно. В этом направлении мы работаем опять же с ТюменНИИгипрогазом. И не только изучаем возможности внедрения здесь новых технологий, но и думаем над созданием финансовой модели для привлечения в эти проекты частных инвесторов. Очевидно, что сегодня «Газпром» концентрирует финансовые ресурсы на реализации своих глобальных планов – это Ямал, Штокман, «Южный» и «Северный» потоки. Поэтому для разработки небольших залежей нефти и газа мы планируем привлекать партнеров. В частности, уже сейчас в ЯНАО ведем переговоры с ЗАО «ЕвроТЭК» о возможности объединения открытых нами малых месторождений в один проект для комплексного освоения. Думаю, что решение относительно будущего этого проекта мы сможем принять уже в этом году.

Беседу вел **Денис Кириллов**



Дешевый газ?

Добыча голубого топлива из сланцев – дорогое удовольствие

Славу дешевого сланцевый газ приобрел по ряду причин. Начнем с того, что по сравнению со своим основным конкурентом в США, импортным СПГ, он не нуждается в сжижении, танкерной перевозке, регазификации и транспортировке от приемных терминалов, расположенных в основном на побережье Мексиканского залива, по газопроводам к местам потребления, находящимся на другом конце огромной страны. По меньшей мере три бассейна в США, где сегодня добывается сланцевый газ, расположены неподалеку от потребляющих районов. Марселлус – поблизости от городов северо-востока, Барнетт – юго-востока, а Мидконтинент – рядом с Чикаго. Благодаря своему местному происхождению сланцевый газ и при высокой стоимости добычи успешно конкурировал с привозным СПГ. Но был ли он при этом действительно дешев, если принять во внимание все затраты?

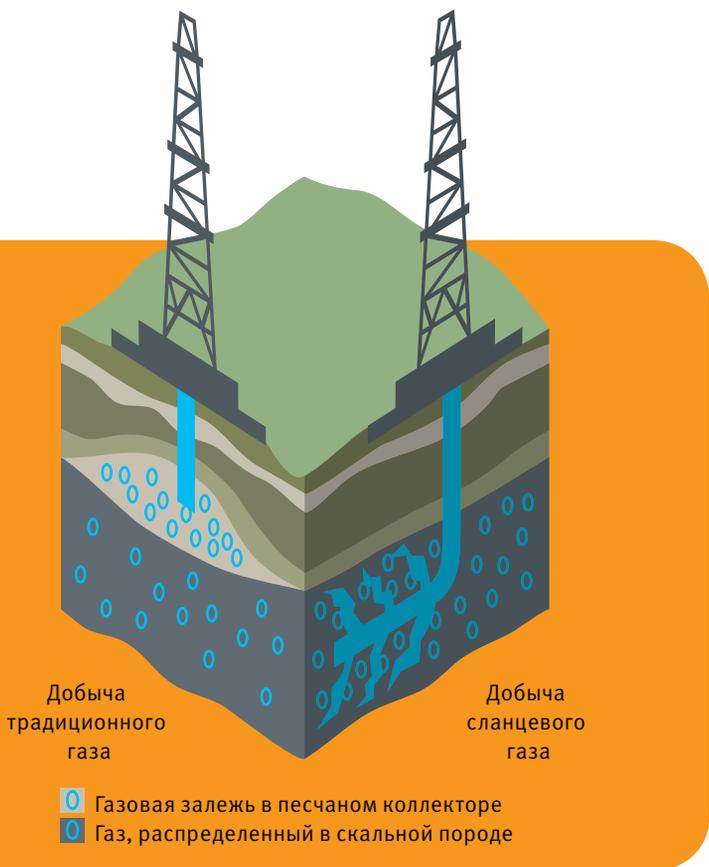
200 ДОЛЛАРОВ, НЕ МЕНЬШЕ

По поручению ООО «Газпром экспорт» международная консалтинговая компания провела исследование полной стоимости производства и реализации сланцевого газа, опираясь на данные, которые 10 крупнейших корпораций, занимающихся его добычей, сообщили Комиссии по ценным бумагам США. Анализ показал, что с учетом понесенных капитальных затрат и стоимости геологоразведочных работ полная стоимость товарного сланцевого газа никогда не опускалась ниже 200 долларов за 1 тыс. куб. м (см. график).

Поэтому будет правильнее сказать, что подлинным творцом «сланцевого чуда» стал финансово-экономический кризис, который почти вдвое обвалил цены на внутреннем рынке США и сделал поставки СПГ нерентабельными. В результате кризиса место экспортеров заняли производители сланцевого газа, которые при этом не только не сокращали, а напротив, наращивали добычу, тем самым еще более усугубляя дисбаланс между спросом и предложением. Но произошло это не от хорошей жизни сланцевых компаний, поскольку себестоимость добычи в результате кризиса существенных изменений не претерпела.

Аналитиков принято упрекать в том, что они проглядели и кризис, и бум дешевого сланцевого газа. Считаю уместным только первый упрек. Дешевым для его производителей сланцевый газ так и не стал, вернее, стал, но вынужденно – из-за кризиса и сохраняющегося избытка предложения.

Так чем же объяснить выживаемость производителей сланцевого газа в условиях, когда его себестоимость на 70–80 долларов за 1 тыс. куб. м выше цены на «Хенри Хаб» (главная площадка по торговле газом в США)? Ответ кроется в бизнес-модели производителей сланцевого газа, которая, в отличие от экспортеров СПГ, предполагает широкое использование фьючерсного рынка. Учитывая, что срок эффективной работы скважины в добыче сланцевого газа



При добыче традиционного газа применяются менее сложные и дорогостоящие технологии, чем при извлечении сланцевого и других видов нетрадиционного газа, поэтому как бы ни совершенствовались эти технологии, традиционный газ с точки зрения стоимости добычи всегда будет иметь превосходство. Несмотря на все это, именно сланцевый газ приобрел славу дешевого. Почему это произошло и как долго его еще будут считать дешевым?

не превышает двух лет, а долгосрочных сбытовых контрактов у его производителей нет, они, как правило, заранее продают свои объемы на финансовом рынке по цене фьючерсного двухлетнего контракта. Хорошо развитый финансовый рынок предоставляет для этого все возможности.

КОНЧИНА ХЕДЖИРОВАНИЯ

До середины 2010 года цены фьючерсных контрактов, превышавшие 200 долларов за 1 тыс. куб. м, позволяли успешно застраховаться, что, по расчетам экспертов, обеспечивало прибавку к фактической цене реализации для группы из 10 компаний в целом в 40% (во втором квартале минувшего года) и в 35% (в третьем квартале). Но уже более полугода, как форвардная кривая просела и стала плоской. Возможности для успешного хеджирования исчезли, и по мере исполнения ранее приобретенных фьючерсных контрактов финансовое положение производителей сланцевого газа будет ухудшаться. По оценке международных консультантов, эффективная цена реализации газа с учетом хеджа в первом квартале прошлого года была ниже средневзвешенных издержек у группы в целом на 20 долларов за 1 тыс. куб. м, а в третьем квартале – на 36 долларов. Некоторые эксперты считают, что фьючерсный рынок «испортили» сами производители сланцевого газа своей хеджевой активностью.

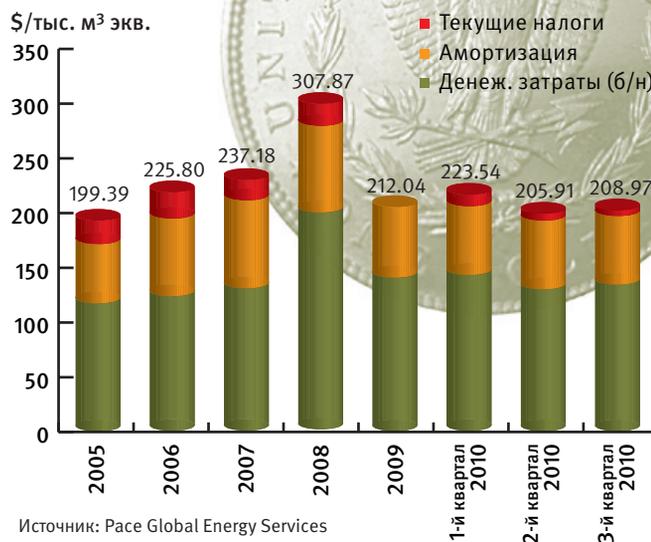
Еще одна причина, почему компании, добывающие сланцевый газ, не могут остановить бурение и добычу, невзирая на неполное покрытие издержек, связана с тем, что они вынуждены платить за аренду владельцу участка и проценты по банковским кредитам. Кредитная задолженность таких сравнительно небольших компаний очень велика, достигая в некоторых случаях 10 млрд долларов. Добычу сланцевого газа в этом смысле можно сравнить с ездой на велосипеде: остановишься – упадешь.

Наконец, компании, производящие сланцевый газ, удерживаются на плаву благодаря привлечению значительных объемов свободных денежных средств за счет продажи своих акций более крупным стратегическим партнерам в нефтегазовой сфере. Не стоит, впрочем, забывать, что интерес к себе эти компании часто привлекают не перспективой увеличения добычи, а возможностью зачислить на свой баланс значительные запасы природного газа, что оказывает прямое влияние на рыночную капитализацию стратегических партнеров.

Мы не считаем, что разработки сланцевого газа в США могут революционным образом изменить рынок. Главный фактор здесь ценовой. Со второй половины 2008 года цена на «Хенри Хабе» практически равна цене газа на скважине. Фактически отсутствует маржа производителя, а сейчас все меньше игроков на сланцевом рынке имеют возможность воспользоваться хеджированием.

Возникают также вопросы о том, могут ли США стать экспортером газа за счет разработки нетрадиционных месторождений. Чтобы поставлять такой газ из США, например, в Европу, необходима, во-первых, существенная разница в цене на разных берегах Атлантики. Во-вторых, в США должны появиться мощности по сжижению газа, которых сейчас там нет, а есть только терминалы по регазификации. С учетом того что нынешняя цена на сланцевый газ на американском рынке долго не продержится, вряд ли

Полная стоимость добычи сланцевого газа в США



такой экспорт может быть экономически рентабельным. В принципе сланцевый газ предназначен преимущественно для местного потребления.

Добыча газа из нетрадиционных источников ограничивается Северной Америкой, и такое положение сохранится в обозримой перспективе. В других регионах мира возможности экономически эффективной разработки таких месторождений газа пока неочевидны. Себестоимость сланцевого газа, как показали первые результаты бурения, в восточной Европе может оказаться выше, чем природного газа, импортируемого из России. В странах ЕС есть и объективные ограничения для работы в этом сегменте газового рынка. Даже если оставить за скобками более высокие экологические требования, добыче будет препятствовать существенное различие в праве собственности на недра (в США владелец земли является собственником и ее недра, а в Европе недра, как правило, принадлежат государству).

Считается, что на Украине имеются ресурсы в объеме 2 трлн куб. м сланцевого газа, однако вызывает сомнение, будет ли развиваться его добыча даже при более низких, чем в США и тем более в Европе, экологических стандартах, хотя бы из-за необходимости закупать дорогостоящее оборудование и технологии. Китай ставит перед собой задачу освоить запасы нетрадиционного газа. Однако результаты предварительной работы не очень впечатляют: сланцевая порода отличается от американской, газ залегает очень глубоко, а в центральной части страны, где, предположительно, находятся основные месторождения, очень мало воды, которую надо закачивать в скважины в больших количествах для осуществления гидроразрывов пластов.

Так что же, сланцевый газ не имеет будущего? Правильно было бы рассматривать его запасы в более широком контексте. При определенных финансовых, правовых, технологических, экологических и геологических параметрах его разработка может быть важным дополнением к поставкам традиционного природного газа, преимущественно в виде локального использования. Для газовой отрасли в целом он способен сыграть и положительную роль, помогая увеличению доли газа в энергетическом балансе стран, которые испытывают реальные или мнимые проблемы с обеспечением энергетической безопасности. Однако революционного, системообразующего сдвига газ из нетрадиционных источников обеспечить в обозримом будущем не сможет.

Сергей Комлев, начальник Управления структурирования контрактов ООО «Газпром экспорт»

«Самые выгодные проекты – в России»

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

РЫНОК

– Александр Михайлович, как за последние годы изменился мировой рынок смазочных материалов?

– Мировой экономический кризис привел к сильным трансформациям. Дело не только в общем снижении потребления в Европе, которое продолжается до сих пор. Изменилась сама структура этого рынка – при значительном увеличении доли премиальных масел доля традиционных промышленных смазочных материалов снизилась. Предприятия стали рачительнее относиться к деньгам, предпочитая закупать масла, способные обеспечить более длительный срок эксплуатации, а такие масла стоят дороже.

Европейская промышленность постепенно отказывается от создания крупных запасов смазочных материалов, по мере необходимости закупая небольшие объемы. Соответственно, приходится перестраиваться и производителям масел – развивать отделы по работе с клиентами, организовывать доставку от завода до склада потребителя. Разумеется, это влияет на конечную цену продукта, но потребитель готов доплатить, так как в итоге ему практически не нужно тратить деньги на логистику: более высокая стоимость масла компенси-



руется экономией на сопутствующих затратах.

Всё более важным становится Азиатско-Тихоокеанский регион, где продолжает развиваться промышленность, а следовательно, и потребление смазочных материалов.

– А какова ситуация на отечественном рынке?

– В России во время кризиса также произошло падение спроса – на 25%. Особенно сильно были затронуты промышленные масла. Но сегмент мелкой фасовки оказался более устойчивым – продажи в нем за прошлый год выросли на 30%. У нас, так же как и в ЕС, потребитель хочет получать хоть и более дорогой, но качественный продукт, который позволит ему сэкономить деньги в среднесрочной перспективе.

В отличие от Европы, наш рынок смазочных материалов сейчас восстанавливается. Я, правда, ожидаю, что полное восстановление произойдет не раньше 2013 года, ведь уровень потребления пока далек от докризисного. На сегодняшний день самые выгодные проекты по окупаемости и возврату вложенных инвестиций – в России. Многие мировые компании стремятся локализовать производство у нас.

В настоящее время усиливается конкуренция в области технологий, сервиса, идет упорная работа по снижению себестоимости продуктов. Если говорить о структуре – увеличивается число сложных технологических масел. Те компании, которые вложились в разработку новых продуктов, получают дополнительную долю рынка при его восстановлении. Мы относимся к таким компаниям.

Рост доли

– В 2010 году доля премиального сегмента в нашей продуктовой линейке выросла на 30%. И это всё – востребованные рынком товары.

– Какую долю российского рынка вы сейчас занимаете?

– Наше предприятие занимает 14% общего производства и 9% рынка фасованных масел. И хотя кризис заставил нас немного пересмотреть стратегию,

наши основные цели остаются неизменными – 16% отечественного рынка, в том числе в сегменте фасованных масел.

За три года количество наших клиентов увеличилось с 20 до нескольких сотен. Не удивительно, что один из самых крупных отделов у нас – это отдел клиентского сервиса. С осени 2009 года мы перешли на доставку продукции от завода до дверей склада клиента. Сами организуем перевозки и с Ярославского, и с Омского НПЗ. И потребитель готов платить ради дальнейшей экономии. В 2011 году мы планируем максимально автоматизировать работу с клиентами.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

– Какие рынки вы определяете для себя как стратегически важные?

– Мы планируем расширяться на перспективном азиатском рынке, который потребляет весь спектр смазочных материалов, включая недорогие промышленные продукты. Также предполагаем развиваться и в Европе – там сложилась интересная ситуация, связанная с закрытием ряда предприятий отрасли.

– С чем связано закрытие?

– Владальцы несут убытки, необходима модернизация, которая по ряду причин для них слишком накладна – проще остановить работу предприятия. В 2008 году мы приобрели завод в итальянском городе Бари и теперь занимаем примерно 5% итальянского рынка смазочных материалов. Продукция этого завода поставляется и в другие страны ЕС. Кроме того, данная покупка позволила нам в короткий срок запустить в производство премиальные масла G-Energy.

Конечно, нам интересны Балканы. Как вы знаете, в начале 2009 года «Газпром нефть» приобрела сербскую компанию NIS. До нашего прихода в регион сербы продавали свою продукцию только через собственные заправки в объеме не более 1 тыс. т в год. Сейчас мы модернизируем





производство, расширяем мощности, пробуем новые технологические решения, организуем выпуск новых современных продуктов, востребованных рынком. Кроме того, изменения коснулись и сбыта – теперь «нисовские» смазочные материалы реализуются в различных сетях заправочных станций, а также через дистрибуторов.

Притом мы работаем в среднем и верхнем ценовых сегментах. В скором времени планируем выходить на рынки соседних с Сербией балканских стран.

– **А рынки Азии?**

– Здесь стратегически важны для нас рынки Китая и Монголии. В Монголии наш SiViMotor является брендом номер два (после Mobil). В этой стране наше предприятие работает уже три года, а благодаря ряду усилий по продвижению марки в 2010 году объемы продаж выросли в три раза.

В Китае сегодня наблюдается дефицит смазочных материалов, тем не менее правительство весьма неохотно допускает на свой рынок готовый фасованный продукт, стремясь всеми силами локализовать производство. Для нас этот рынок особенно интересен, так как наша продукция практически на 90 % соответствует потребностям Китая. Кроме того, Омский НПЗ расположен не так далеко от границы с Китаем, и потому транспортное плечо получается относительно коротким.

Продукцию ОНПЗ также покупают в среднеазиатских странах бывшего СССР и в Северной Корее. Корейцы

с ноября закупают у нас изготовленные по ГОСТу масла и недавно начали приобретать фасовку. Для того чтобы оперативно реагировать на потребности региона, в ближайшее время мы откроем представительство в Алма-Ате.

Продукты

– **Как развивается ваша продуктовая линейка?**

– В 2010 году в производство было запущено более 70 новых масел. Учтите, что нормой считается 3. Кроме того, в апреле исполняется год с начала выпуска масла G-Energy. Сегодня мы уже производим более 40 продуктов под этим брендом. К сожалению, сейчас этот продукт на 100 % иностранный – имеем в виду не только место производства, но и его компоненты: базовые масла и присадки. Это связано с тем, что у нас в стране не налажено производство масел второй и третьей групп. Поэтому мы пока опираемся на мощности завода в Бари.

Для нас особенно важно, что в прошлом году количество заявок превышало производственные возможности. Это заставило пересмотреть потенциал роста и возможные инвестиции. Уже сейчас мы инвестируем в строительство масляных установок. Новый заводской комплекс в Омске выйдет на стадию промышленной эксплуатации в следующем году. Но это касается только первой группы масел. Масла третьей группы совместно с ТНК-ВР будем производить на Ярославском

НПЗ с 2014–2015 годов. А выпускать все три группы мы планируем к 2017 году.

– **Сколько денег вложено в строительство Омского завода?**

– Около 2 млрд рублей. Кстати, получив в управление масляные установки на НПЗ, мы превратились в первую вертикально интегрированную масляную компанию.

– **Ваши масла получили допуски у автопроизводителей?**

– Конечно. Наша продукция одобрена многими европейскими производителями, например Volvo, Volkswagen, Mercedes-Benz. До этого мы закупили необходимое оборудование для проведения испытаний и подписали контракт с независимой лабораторией. Кроме того, для продвижения товара мы провели обучение дистрибуторов, фактически делая из них инженеров, способных общаться со специалистами и внятно объяснять им преимущества нашей продукции.

Сейчас мы хотим вывести на рынок новые продукты G-Energy для станций техобслуживания и азиатских авто.

– **Что еще в ваших ближайших планах?**

– Завершить в этом году первую линию по производству масел на омском заводе. Кроме того, мы рассматриваем варианты покупки предприятия смешения и фасовки в европейской части России. Это необходимо для более успешной работы как на внутреннем рынке, так и в Европе.

Беседу вел Александр Фролов



Цель – 2,2 млрд т



На вопросы журнала отвечает директор Дирекции по геологии и разработке месторождений ОАО «Газпром нефть» Виктор Савельев

– **В**иктор Алексеевич, каковы результаты поисково-разведочных работ «Газпром нефти» в минувшем году?

– В первую очередь наше внимание было сосредоточено на традиционном для нас регионе – Западной Сибири. Здесь работы велись на 17 участках в Ханты-Мансийском (ХМАО) и Ямало-Ненецком (ЯНАО) автономных округах, а также еще на двух в Томской области.

КОРРЕКТИРОВКА

– В Восточной Сибири – на Тымпучиканском и Игнялинском участках, расположенных соответственно в Якутии и Иркутской области. Инвестиции в геологоразведку собственно нашей компании увеличились в прошлом году почти на треть и достигли 4,7 млрд рублей. Если же говорить о Группе «Газпром нефть», то есть включая наши доли в «Славнефти», «Томскнефти» и других предприятиях, то этот показатель составил около 6,4 млрд. Здесь рост по отношению к предыдущему году – порядка 28%.

Сейсморазведка методом 2D выполнена в 2010-м в объеме 3,1 тыс. пог. км (по Группе – 4,3 тыс.), 3D – 1,7 тыс. кв. км (2,3 тыс.). Проходка «Газпром

нефти» в разведочном бурении достигла 60,5 тыс. м, Группы в целом – 92,3 тыс. м. Благодаря этому нам удалось открыть одно небольшое месторождение и 44 новые залежи углеводородов. Прирост запасов нефти Группы составил 129,3 млн т, в том числе за счет геологоразведки – 48,9 млн т, а благодаря пересчету запасов и приобретению новых активов – 80,4 млн т. Соответственно, показатель восполнения запасов нефти вдвое превысил уровень ее производства. Напомню, что в результате добычи и списания запасы Группы снизились на 63,5 млн т. Так что по состоянию на начало 2011-го наши запасы нефти увеличились до 1,604 млрд т.

– **Мировой финансово-экономический кризис как-то повлиял на геологоразведку? Пришлось ли вносить коррективы в планы компании?**

– Если говорить в целом об отрасли, прежде всего серьезно сократились объемы геологоразведочных работ. Причем в первую очередь на новых месторождениях, удаленных от существующих центров нефтедобычи, трубопроводных систем и потребителей. В районах, где инфраструктура развита



достаточно хорошо, значительно снизились темпы исследований глубоких горизонтов и залежей с трудноизвлекаемыми запасами углеводородов. Резко упал интерес к перспективным научным разработкам и внедрению новых технологий. Что касается «Газпром нефти», мы старались переломить эти тенденции, но совсем не считаться с меняющимися условиями нефтегазового бизнеса тоже не могли. Поэтому определенные коррективы в геологоразведочную программу внести все-таки пришлось. Пожалуй, основные изменения были связаны с концентрацией усилий на наиболее эффективных, с точки зрения экономики, направлениях геологоразведки. Естественно, за счет переноса сроков реализации более сложных и затратных проектов в Восточной Сибири, Ненецком автономном округе и южных регионах России. Например, ускорение темпов работ на Мессояхской группе месторождений привело к снижению нашей активности в Якутии и Иркутской области.

Впрочем, это были тактические изменения, которые не оказывают кардинального влияния на стратегию развития «Газпром нефти», главная цель которой – выйти к 2020 году на уровень добычи углеводородов в 100 млн т нефтяного эквивалента. Разумеется, добиться этого можно при условии грамотной и последовательной реализации новых проектов, обеспечивающих высокую отдачу на вложенный капитал.

– Какие планы у «Газпром нефти» относительно геологоразведки на 2011-й и последующие годы?

– Наша стратегия предполагает активное развитие сырьевой базы, что должно обеспечить снижение темпов падения добычи и повышение экономической эффективности существующих активов.

ВЛОЖЕНИЯ И ОТДАЧА

– Поэтому инвестиции в геологоразведку будут расти. В этом году они увеличатся по компании до 5,9 млрд,

в целом по Группе – до 16,65 млрд рублей. Плановые объемы ежегодных вложений «Газпром нефти» на последующие несколько лет определены в размере 6–7 млрд рублей.

Сейсморазведочные работы 2D на месторождениях «Газпром нефти» предполагается проводить главным образом на новых лицензионных участках. В 2011-м их планируется свести к минимуму, а в последующие два года они будут составлять порядка 1–1,6 тыс. пог. км. Работы по методу 3D, напротив, собираемся нарастить в этом году до 2,7 тыс. кв. км. Затем они снизятся до уровня в 1,5 тыс. кв. км. Дело в том, что в ближайшее время мы фактически полностью завершаем трехмерную сейсморазведку на своих действующих месторождениях – на данный момент нам осталось охватить не более 10% всех площадей. В целом по Группе «Газпром нефть» методом 2D в текущем году будет пройдено около 1,5 тыс. пог. км, 3D – 3,95 тыс. кв. км. Вместе с тем мы планируем наращивать объемы поисково-разведочного бурения: в этом году они достигнут порядка 50 тыс. м, в следующем – 70 тыс. м, а в 2013-м превысят 62 тыс. м. По Группе этот показатель составит в текущем году 98 тыс. м.

– Какой ожидается результат?

– За счет поисково-разведочного бурения на имеющихся лицензионных участках в 2011–2013 годах мы рассчитываем прирастить в общей сложности порядка 59 млн т запасов нефти категории С1. Для Группы на тот же период эта цифра определена на уровне 121 млн т.

– На чем будете делать акцент в ближайшее время?

– В нынешнем году активизируем работы в ХМАО и ЯНАО – на Еты-Пуровском, Вынгапуровском и Холмистом месторождениях, а также на Воргенских лицензионных участках. Впоследствии эти регионы станут для нас основными в плане проведения геологоразведки. В то же время планируем увеличить объемы работ в Томской области и в Восточной Сибири, осо-

бенно на Вакунайском лицензионном участке, где в 2010 году было открыто Северо-Вакунайское месторождение. На 2011-й пока у нас запланировано бурение 21 скважины. Значительная часть инвестиций будет направлена в Мессояхский проект. Здесь мы надеемся договориться с нашим партнером ТНК-ВР о расширении геологоразведочной программы с пяти до десяти разведочных скважин и проведении сейсморазведки в пределах 600 кв. км.

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

– Помимо этого, «Газпром нефть» намерена участвовать в конкурсах и аукционах на получение новых участков недр, которые представляют для компании интерес. Кстати, это касается не только суши, но и морских акваторий.

– И какова вероятность выхода «Газпром нефти» на шельф?

– Вообще-то на шельф России наша компания вышла уже довольно давно. Мы работали в самом неизученном его секторе – в Беринговом море, в российской части Тихого океана, где пробурили первую скважину еще в 2002 году. Изучали мы и Восточно-Шмидтовскую структуру на северном шельфе Сахалина. И важно отметить, что в нашем научно-техническом центре никогда не прерывалась работа по изучению наиболее перспективных морских объектов лицензирования. Были подготовлены заявки на блоки на Печорском, Карском и Чукотском шельфах. Сегодня же освоение морских месторождений является одним из стратегических приоритетов «Газпром нефти». Правда, первый шельфовый проект компания будет реализовывать за рубежом. Напомню, что в 2010 году мы подписали соглашение о разделе продукции (СРП) по двум морским разведочным блокам с министерством энергетики Республики Экваториальная Гвинея и Национальной нефтяной компанией этой страны – GEPetrol. «Газпром нефть» здесь выступает оператором проекта. Прогнозные извлекаемые запасы нефти по двум блокам могут составить около 110 млн т.



- **В ближайшее время мы фактически полностью завершаем трехмерную сейсморазведку на своих действующих месторождениях**

В наших ближайших планах – начало геологоразведки на шельфе Кубы. В данном случае мы работаем совместно с малайзийской Petronas. Здесь прогнозные ресурсы оцениваются в пределах 400 млн т. Этот проект очень привлекателен с точки зрения организации сбыта и логистики, ведь совсем рядом находится огромный американский рынок. Привлекает нас и Каспийский шельф. А вот нефтегазовые проекты в Черном море могут стать актуальными для нас только в случае предоставления по ним налоговых льгот, как это случилось, скажем, с территориями северных морей. Поэтому пока мы стараемся не упускать из вида тот же Туапсинский прогиб и другие акватории Черноморской впадины.

– **Где еще за рубежом, помимо перечисленных шельфовых проектов, компания планирует вести геологоразведочные работы?**

– Наша стратегия развития предполагает, что к 2020-му как минимум 10% всей добычи углеводородов «Газпром нефти» должно обеспечиваться за счет зарубежных проектов. То есть около 10 млн т условного топлива в год. Первым шагом в рамках реализации этого плана стало приобретение контрольного пакета сербской Naftna Industrija Srbije. Затем «Газпром нефть» подписала контракт на разработку месторождения Бадра в Ираке. Также мы действуем в рамках Национального нефтяного консорциума в Венесуэле. Ведется активная работа по выходу на Африканский континент, рассматриваются варианты реализации морских и сухопутных проектов на Кубе. Зоной пристального изучения для нас остаются и страны СНГ, скажем, Казах-

стан и Туркменистан. И, естественно, каждый проект будет начинаться с геологоразведки.

– **В какие еще новые регионы вы предполагаете выйти и какой результат ожидаете от этого получить?**

– Компания планирует стать лидером добычи в ЯНАО и, возможно, на шельфе Баренцева моря. Кроме того, есть варианты развития проектов в Восточной Сибири и НАО. С учетом зарубежных проектов, это, по нашим оценкам, обеспечит рост доли месторождений на начальных стадиях эксплуатации с нынешних 38 до 55%, а также достижение соотношения запасов к добыче не менее 20 лет.

Гибкость системы

– Наша стратегическая цель – довести извлекаемые запасы компании до 2,2 млрд т, что, собственно, и позволит нам производить к 2020 году около 100 млн т условного топлива.

– **Какие трудности могут возникнуть на геологоразведочном направлении в будущем, с чем они будут связаны и как вы планируете их решать?**

– Главная трудность в обеспечении геологоразведки – действующие экономические условия. В результате практически все проекты на нашем направлении, даже с очень надежной сырьевой базой, являются экономически рискованными, а иногда даже убыточными. Это относится как к крупным месторождениям на севере ЯНАО, так и к восточносибирским активам. Вторая большая проблема – снижение престижности геологоразведочной специальности и наметившийся дефицит кадров. Компаниям приходится

самостоятельно решать задачу подготовки высококлассных специалистов, тем более что технологический прогресс в области геофизических методов поисков и «интеллектуального» бурения весьма значителен. Мы не можем отставать от зарубежных энергетических компаний и потому вынуждены тратить значительные средства на развитие науки.

Конечно, говорить о том, что государство не видит наших проблем, нельзя. Например, в налоговое законодательство уже внесен ряд изменений, которые позволили нефтяным компаниям получать дополнительные ресурсы для инвестиций в геологоразведку. Но эти меры не более чем косметические – кардинально в лучшую сторону, они, к сожалению, ничего не изменили. Чтобы справиться с этой ситуацией, систему налогообложения нефтяной отрасли нужно сделать прежде всего более гибкой, ориентированной не только на получение максимального дохода для бюджета, но и на стимулирование разработки новых месторождений, внедрения передовых технологий нефтеотдачи на выработанных участках. Перспективной идеей, на наш взгляд, является введение налога на дополнительный доход (НДД) и одновременное снижение экспортных пошлин. НДД – это тот инструмент, который позволит взимать налог не с бухгалтерской прибыли, а со свободного денежного потока, что более справедливо. Этот механизм можно было бы опробовать на новых месторождениях и, если он себя хорошо зарекомендует, в течение нескольких лет распространить на всю отрасль.

Беседу вел **Денис Кириллов**

• партнерство

Фокус на шельфе

На вопросы журнала отвечает президент представительства Statoil ASA в России Ян Хельге Скоген



Платформа на месторождении Troll A



-н Скоген, расскажите, что представляет собой сегодня нефтегазовая отрасль Норвегии и какое место в ней занимает Statoil?

– Норвежская нефтегазовая промышленность – относительно молодая отрасль. В 2009-м Норвегия отмечала 40-летие с момента открытия первого месторождения на норвежском континентальном шельфе. Речь идет о месторождении Ekofisk, добыча на котором началась в 1971 году.

ПОЛОЖЕНИЕ В ОТРАСЛИ

– Сегодня нефтегазовый комплекс является основой норвежской экономики. Доля отрасли в ВВП Норвегии превышает 20%, в экспорте – 50%. Более четверти бюджета страны формируется за счет доходов от работы нефтегазового комплекса. Доказанные извлекаемые запасы нефти Норвегии оцениваются примерно в 1 млрд т, газа – более чем в 2 трлн куб. м.

Добыча нефти в Норвегии достигла своего пика в 2001-м – более 162 млн т. С тех пор этот уровень постепенно снижался и в прошлом году вплотную приблизился к 100 млн т. Между тем наша страна постепенно наращивает добычу газа, объем производства которого увеличился с 24,8 млрд куб. м в 1993-м до более 105 млрд куб. м в прошлом году. Ожидается,

что в ближайшее время эти тенденции сохранятся. Statoil обеспечивает порядка 75% общего производства углеводородов в Норвегии. Наша компания является оператором разработки 42 месторождений. Также на норвежском шельфе работают крупнейшие международные нефтегазовые компании: американские ConocoPhillips и ExxonMobil, британская BP, англо-голландская Shell, французские Total и GDF SUEZ, немецкие RWE и E.ON Ruhrgas, а также итальянская ENI. Есть и сравнительно небольшие компании, такие как датская DONG Energy, японская Idemitsu, американские Amerada Hess и Marathon Oil, польская PGNiG. Продукция с месторождений Северного и Норвежского морей поставляется на внутренний рынок и на экспорт танкерами и через разветвленную сеть подводных трубопроводов протяженностью около 8 тыс. км. В Норвегии действуют два крупных нефтеперерабатывающих завода (НПЗ) – один, в Монгстаде, принадлежит Statoil, второй, в Слагене, контролируется ExxonMobil.

Внутреннее потребление энергоресурсов в стране не слишком велико, поэтому большая часть добываемого здесь сырья и продуктов переработки поставляется за рубеж. Норвегия экспортирует более 90% добытой нефти и значительную часть

● Исторически норвежская нефтегазовая промышленность продвигалась с юга на север, что заметно по степени освоения различных регионов норвежского шельфа. В настоящий момент добыча углеводородов ведется на 66 месторождениях, но наибольшие ее объемы приходятся на несколько крупных структур. Если говорить о Северном море, это Ekofisk, Statfjord, Oseberg, Gullfaks, Sleipner и Troll – в общей сложности здесь осваивается 53 месторождения. В Норвежском море добыча ведется на 12 структурах, крупнейшие из которых – Asgard и Ormen Lange. В Баренцевом море в стадии промышленной разработки пока находится только месторождение Snøhvit.



Танкер СПГ, транспортирующий газ с месторождения Snøhvit

нефтепродуктов, которые успешно реализуются в Европе, в том числе и через розничную сеть Statoil в Ирландии, Дании, Швеции, Латвии, Литве, Эстонии и Польше, а также в России – в частности, в Мурманской, Псковской, Ленинградской областях и Санкт-Петербурге.

Экспорт газа – а это более 95% от общего объема добычи – главным образом осуществляется по системе подводных магистральных газопроводов, которая имеет шесть точек выхода на берег: в Великобритании, Франции, Бельгии и Германии. Крупнейшими потребителями норвежского трубопроводного газа выступают Германия, Великобритания, Бельгия и Франция. Значительные объемы сырья получают также Голландия, Италия, Чехия, Испания и Австрия.

На рынок сжиженного природного газа (СПГ) Норвегия вышла не так давно, поэтому сегодня он поставляется за пределы страны в относительно небольших объемах. Сырьевой базой для производства СПГ являются запасы месторождения Snøhvit. Газ с месторождения поступает по трубопроводу на остров Мелькёйя близ города Хаммерфест, где расположен самый северный в мире завод по производству СПГ. Отсюда СПГ поставляется танкерами-газовозами на регазификационные терминалы в страны Европы, Америки и Азии.

Благодаря своему положению в нефтегазовой отрасли Норвегии Statoil

является одним из крупнейших мировых экспортеров сырой нефти и вторым по величине поставщиком газа на европейский рынок. Наша компания – крупнейший оператор разработки морских месторождений на глубинах более 100 м, а также признанный лидер в применении глубоководных технологий. Statoil уделяет большое внимание вопросам охраны окружающей среды, в частности, мы являемся мировым лидером в сфере развития и применения технологий улавливания и хранения углекислого газа. Кроме того, мы развиваем новые источники энергии, участвуя в проектах в области ветроэнергетики и производства биотоплива.

– Относительно недавно Норвегия входила в число наименее промышленно развитых европейских стран. И вдруг такой прорыв. За счет чего этого удалось добиться, ведь дело касалось не просто добычи углеводородов, а освоения ресурсов арктического шельфа?

– Я думаю, что существует несколько причин нашего успеха. Прежде всего нам очень повезло, что на норвежском шельфе были открыты столь значительные запасы нефти и газа. В то же время нужно отдать должное нашим политикам, которые смогли достаточно быстро и грамотно оценить нефтегазовый потенциал шельфа и согласовать морские границы, что позволило перевести эти ресурсы под юрисдикцию Норвегии.

Но основным фактором успеха стало активное привлечение ведущих зарубежных компаний, обладающих опытом освоения шельфовых месторождений: мы учились у них, разрабатывали и внедряли собственные технологии, создавали свои производственные мощности. С самого начала была поставлена ясная и четкая цель: формирование сильной и конкурентоспособной национальной нефтегазовой промышленности. Соответственно, ставка была сделана на активное развитие отечественных предприятий, причем не только добывающих нефтегазовых компаний Statoil и Norsk Hydro, но и норвежских компаний – поставщиков материалов, оборудования, технологий и услуг для новой отрасли. Чтобы решить весь комплекс поставленных задач, было налажено тесное сотрудничество между нефтегазовыми предприятиями, поставщиками товаров и услуг, правительством, а также университетами и научно-исследовательскими организациями. Такой подход позволил национальным компаниям постепенно наработать достаточно опыта для того, чтобы стать операторами проектов, а компаниям-поставщикам – получить высокую долю участия в нефтегазовых проектах. В становлении новой отрасли активно участвовали многие города и населенные пункты, расположенные вдоль западного побережья страны. Таким образом, нефтегазовые проекты оказали большое влияние на социально-экономическое развитие этих регионов.

– Как именно государство управляло этими процессами?

– Исходя из опыта других нефтегазодобывающих государств, Норвегия сумела создать собственную модель взаимодействия государства и бизнеса в нефтегазовой отрасли.

ГРАМОТНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

– Она включает как общепринятые механизмы, адаптированные к местным условиям, так и самостоятельно разработанные правила, основанные на опыте и достижениях других стран. Эта модель базируется на ряде важных принципов. В частности, государство не только осуществляет контроль за деятельностью в нефтегазовой сфере, но и управляет ею. Углеводородные ресурсы принадлежат народу, и их освоение должно приносить пользу всему обществу. Нужно извлекать максимальную, но разумную



выгоду из разработки ресурсов с расчетом на долгосрочную перспективу. При этом необходимо обеспечить рациональное использование ресурсов и исключить нанесение ущерба окружающей среде и другим отраслям экономики. Например, в Норвегии запрещено сжигать газ на факелах. Параллельно с добывающей промышленностью необходимо развивать отрасль поставщиков материалов, оборудования, технологий и услуг, а также создавать соответствующую технологическую и научную базу. Для обеспечения инвестиционной привлекательности отрасли системы лицензирования и налогообложения должны быть прозрачными и предсказуемыми. Участие в проектах иностранных корпораций приветствуется, так как они являются для Норвегии источником передового опыта и технологий.

Для реализации этих принципов была создана эффективная система управления. Так, стортинг (парламент Норвегии) и правительство формируют государственную политику в нефтегазовой области. Министерство нефти и энергетики регулирует основные направления развития отрасли, следит за организацией административного и финансового контроля за ходом разведки и разработки ресурсов. Нефтяной директорат (Oljedirektoratet) осуществляет административный, финансовый и технический надзор за нефтяными компаниями, участвует в оперативном управлении производственными процессами. Также существует специальный финансовый фонд прямого участия государства в нефтегазовых операциях (Statens Direkte Økonomiske Engasjement), активами которого – долями в проектах, принадлежащих непосредственно государству, – распоряжается компания Petoro, на 100% подконтрольная правительству.

– А как решала поставленные государством задачи непосредственно ваша компания?

– Statoil была создана по решению стортинга в 1972 году как полностью государственная компания.

СКАЗОЧНОЕ ПРЕВРАЩЕНИЕ

– Наш рост происходил параллельно с развитием нефтегазовой отрасли Норвегии. В начале деятельности мы в основном принимали участие в проектах в качестве партнера, перенимали опыт, осваивали технологии. Но уже к концу

1970-х компания смогла перейти к самостоятельной разведке месторождений, а также приступить к деятельности по переработке нефти. В 1980-х она стала превращаться в одного из крупнейших игроков на европейском газовом рынке, получив большие контракты на поставку газа, что позволило нам развивать и эксплуатировать газотранспортные системы. В это же время в скандинавских странах была создана целая сеть наших автозаправочных станций. В 1990-х деятельность компании значительно расширилась за счет выхода в регионы нефте- и газодобычи за пределами Норвегии.

С началом 2000-х мы еще больше укрепили свои позиции. В 2001-м компания была частично приватизирована и зарегистрирована на фондовой бирже Нью-Йорка и Осло.

Изначально, помимо Statoil, в нефтегазовом секторе Норвегии также работали частично принадлежавшая государству компания Norsk Hydro и компания Saga Petroleum, представлявшая собой консорциум 80 небольших частных норвежских предприятий. В 1999 году последняя пополнила список нефтегазовых активов Norsk Hydro. А в 2007-м произошло слияние нефтегазового подразделения Hydro со Statoil. В настоящий момент 67% акций объединенной компании принадлежит государству. Слияние значительно повысило нашу конкурентоспособность на международной арене.

– Какая система налогообложения нефтегазовой отрасли действует в Норвегии?

– В нашей стране был разработан специальный налоговый режим – он достаточно традиционен и прост. Система основана на налоге на прибыль.

ПРАВИЛА И ИСКЛЮЧЕНИЯ

– Чем больше прибыль, тем выше налог. Если компания не зарабатывает денег, то их не получает и государство. Это служит отличным стимулом для плодотворной деятельности всех заинтересованных сторон. И заставляет всех участников проектов максимально эффективно осваивать ресурсы, создавать и использовать новейшие технологии. Налоги, которые платят нефтяные компании, весьма высоки (78% чистой прибыли), но налоговая система очень стабильна и предсказуема. Компании с самого начала четко понимают, какие выплаты им предстоят в долгосрочной

перспективе и когда именно окупятся их инвестиции.

– Но ведь и государство, и компании хотят получать большой доход. На этой почве не возникает конфликтов?

– Естественно, у нас, как и в любой другой стране, периодически поднимается вопрос об уровне налоговой нагрузки. Как правило, это происходит при изменении экономической обстановки. Но никаких конфликтов нет – идет здоровая дискуссия, в ходе которой всегда можно найти адекватное решение любой проблемы. Скажем, в последнее время поводом для обсуждений стали перспективы дальнейшего освоения норвежского шельфа. Считается, что все крупные месторождения в Северном море уже разведаны и в будущем можно рассчитывать на открытие здесь лишь небольших залежей углеводородов и структур со сложным геологическим строением. Поэтому возникают дискуссии о возможности применения в данном случае более низких ставок налогов, чтобы не возникало вопросов об экономической целесообразности освоения этих ресурсов.

– Речь идет о дифференциации уровня налогов по конкретным месторождениям?

– Нет, если подобные меры будут приняты, то сделано это будет не для каких-то отдельных месторождений в индивидуальном порядке, а для всего региона. Но пока это не более чем дискуссии. Вообще, подобные изменения не типичны для системы налогообложения Норвегии, хотя, как и везде, здесь есть исключения. Например, чтобы повысить привлекательность проекта разработки месторождения Snøhvit, для его участников были созданы специальные условия налогообложения. Для этого существовал целый ряд причин. Snøhvit – комплексный промышленный проект, расположенный в отдаленном регионе со слаборазвитой инфраструктурой и сложными климатическими условиями. Это проект-первопроходец, который открывает для дальнейшего освоения новый регион – Баренцево море. Поэтому государство приняло это в значительной степени политическое решение. Сегодня мы видим, что оно было правильным. Появилась необходимая инфраструктура, которая повысит рентабельность будущих нефтегазовых проектов в Баренцевом море. Кроме того,

Остров Мелкойя

проект стал важным стимулом для бурного развития прилегающих регионов. Активизировалась местная промышленность, серьезно увеличились доходы муниципального бюджета, резко улучшились демографические показатели в регионе, где количество населения долгое время сокращалось. В настоящее время в Хаммерфесте наблюдается большой приток молодежи и увеличение рождаемости.

– Для освоения российских нефтегазовых ресурсов в арктических морях и развития прилегающих к ним сухопутных территорий нужно предпринимать какие-то аналогичные шаги?

– Считаю, что да. Ведь речь идет об освоении отдаленных районов с суровыми природно-климатическими условиями и почти полным отсутствием инфраструктуры, которую придется создавать с нуля. Это потребует гигантских инвестиций от компаний, которые первыми придут в эти регионы. Я полагаю, что в подобных случаях необходимо применять специальные режимы налогообложения. Принципиальное значение также имеет вопрос предсказуемости налогового режима. Еще одним важным условием успешного освоения шельфа является наличие сервисной промышленности и поставщиков, которые были бы способны обслуживать морские проекты и обеспечивать их всем необходимым.

– Что предполагает стратегия развития Statoil в целом и какое место в ней уделено России?

– Норвежский континентальный шельф был и остается основой деятельности компании Statoil. Но для того чтобы расти, нам необходимо усиливать свои позиции на международной арене, поскольку запасы и потенциал норвежского шельфа не безграничны. Отмечу, что мы уже работаем в 40 странах мира и более четверти всех объемов нефти и газа добываем за пределами Норвегии. Что касается будущего Statoil в России, то мы рассматриваем свою деятель-



ность здесь в долгосрочной перспективе. Россия и Норвегия – соседи, у нас общая граница на севере. Наши страны имеют взаимодополняющий опыт в нефтегазовой сфере. Россия обладает огромным опытом в области добычи углеводородов на суше, в то время как Норвегия является одним из лидеров в освоении морских месторождений. Поэтому мы считаем, что наши страны – естественные партнеры в сфере освоения энергетического потенциала северных регионов.

Мы работаем в России с 1990 года. Приоритетным направлением нашей деятельности является участие в освоении морских месторождений. Именно здесь мы сможем наилучшим образом применить свой опыт, а также поделиться знаниями с нашими российскими партнерами. Но если для нас будут открываться какие-то интересные возможности на суше, мы ими обязательно воспользуемся. На сегодняшний момент мы участвуем в разработке Харьгинского нефтяного месторождения.

– Вас интересуют только добычные проекты или вы также готовы участвовать в создании в нашей стране перерабатывающих и сбытовых мощностей?

– Мы ориентируемся прежде всего на проекты в области разведки и добычи. Это касается не только России. Например, недавно автозаправочный бизнес был выделен из нашей структуры в отдельное предприятие. Теперь оно действует на рынке как независимая компания, акции которой размещены на фондовой бирже.

– Как вы оцениваете перспективы взаимодействия с Группой «Газпром»?

– Мы уже давно сотрудничаем с «Газпромом».

ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ

– Лично я впервые принял участие в работе по Штокмановскому проекту еще в 1990 году, когда изучал данные первой пробуренной на этом месторождении скважины. В настоящее время именно его успешная реализация является основным элементом и базой для дальнейшего развития нашего бизнеса в России. За последние несколько лет мы смогли добиться значительных результатов в рамках работы над Штокмановским проектом. Сегодня существует техническая концепция освоения месторождения. Мы уже получили коммерческие предложения от квалифицированных поставщиков. Поэтому для нас важно, чтобы проект начал осуществляться как можно быстрее. Мы также открыты для сотрудничества с «Газпром» и другими российскими компаниями в рамках проектов за пределами России – как в Норвегии, так и в третьих странах. В частности, мы уже работаем вместе с компанией ЛУКОЙЛ в Ираке.

– В последнее время газовый рынок сильно изменился. Насколько, с учетом нынешних условий, сегодня целесообразна реализация Штокмановского проекта?

– Рынок газа действительно стал более сложным. Это понимают все его участники. Но никто не сомневается, что именно нефть и газ будут оставаться основными энергоресурсами для всего мира еще многие годы. Ситуация на рынке, безусловно, должна учитываться при планировании проекта такого масштаба, как Штокман, но мы считаем, что газ с этого месторождения будет востребован.

Беседу вел Денис Кириллов



ГАЗПРОМБАНК



ИПОТЕКА

СПЕЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ СОТРУДНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ГРУППЫ ГАЗПРОМ

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

+7 (495) 913-74-74, 8-800-100-07-01
www.gazprombank.ru

Сотрудничество

Газовый треугольник: Россия, Украина, ЕС

21 февраля в центральном офисе ОАО «Газпром» состоялся круглый стол «Актуальные проблемы европейской энергетики». В его работе приняли участие эксперты из России, Германии, Франции, Голландии, Украины, а также Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер.

Эксперты обратили внимание на огромную разницу в прогнозах развития мирового энергетического рынка. Директор Института энергетики и финансов (Россия) Владимир Фейгин отметил, что нефтегазовые компании прогнозируют рост мирового потребления газа в среднем на 1,5–2% в год. В свою очередь руководство ЕС и близкие к нему эксперты, наоборот, предсказывают снижение использования голубого топлива и надеются на возобновляемые источники энергии, хотя при этом в минувшем году потребление газа в ЕС увеличилось. Украинский политолог Дмитрий Выдрин сравнил эту ситуацию с рынком алкоголя. «На протяжении нескольких десятилетий европейские власти неуклонно прогнозировали снижение потребления алкоголя, однако производители спиртных напитков не сокращали производство. И в итоге оказывались правы», – сказал он.

ЕВРОПЕЙСКИЙ РЫНОК

Управляющий директор, профессор Института экономики энергетики (Германия) Кристиан Гровитш подержал мнение европейских чиновников и высоко оценил перспективы альтернативных источников энергии. А профессор Дуйсбургского университета (Германия) Кристоф Вебер в своем докладе рассказал о развитии спотового рынка газа в Европе. По его мнению, постепенно биржевая торговля станет главным инструментом газового рынка.

В свою очередь Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер отметил, что, по его мнению, доля спотовых продаж на газовом рынке

Европы не превысит 15%. Ключевым элементом по-прежнему останутся долгосрочные контракты на поставку газа, ценовые показатели которых привязаны к нефтяным котировкам.

Генеральный директор Фонда национальной энергетической безопасности (Россия) Константин Симонов заявил, что надежды Европы на альтернативные источники энергии вряд ли оправдаются, так как этот сектор нуждается в постоянных дотациях, а экономика Европы сейчас находится не в лучшей форме, чтобы «выбрасывать деньги на ветер». При этом доля газа в европейском энергобалансе, по мнению Константина Симонова, будет возрастать. Это связано с тем, что газ является наиболее экологически чистым видом топлива, поэтому угольные электростанции постепенно станут уступать место газовым. В условиях роста спроса на газ и нестабильности на Ближнем Востоке котировки спотовых поставок могут побить все рекорды, что заставит европейских потребителей сохранить приверженность долгосрочным контрактам с нефтяной привязкой.

Научный сотрудник Центра изучения мировых энергетических рынков Института энергетических исследований Российской академии наук Светлана Мельникова обратила внимание на увеличение числа проектов по строительству подземных хранилищ газа в европейских странах. Это говорит о том, что газ и в дальнейшем будет востребован рынком. Ведь в отличие от ветряных и солнечных генераторов голубое топливо не зависит от погоды.

ПЛОХАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

Генеральный директор Института национальной энергетики (Россия) Сергей

Правосудов отметил, что в минувшем году потребление газа в ЕС увеличилось на 7%, причем импорт вырос на 13,2%. Из-за сокращения собственной добычи импорт голубого топлива в Европу будет неуклонно возрастать. При этом ЕС придется бороться за газовые поставки с развивающимися странами. Ведущая китайская компания PetroChina опубликовала прогноз, согласно которому в 2020 году потребление газа в КНР утроится и составит 300 млрд куб. м. «Перспективы альтернативной энергетики (ветряная и солнечная генерация) вызывают много вопросов, – заявил Сергей Правосудов. – В настоящее время эти проекты развиваются благодаря государственным дотациям. Однако в ближайшие годы европейские страны столкнутся с необходимостью значительного увеличения пенсионных выплат. С 2010 по 2020 год количество европейцев, получающих государственные пенсии и услуги, будет расти почти на 3% в год, а количество трудоспособного населения, наоборот, уменьшаться на 1% ежегодно. В этих условиях роста бюджетного дефицита политикам будет очень трудно убедить население в необходимости тратить средства налогоплательщиков на поддержку неэффективных проектов в сфере альтернативной энергетики. Ведь снизить вредные выбросы можно гораздо дешевле – за счет перевода угольных электростанций на газ, а автомобилей на газомоторное топливо». В условиях эскалации напряженности на Ближнем Востоке Европе целесообразно заключить соглашение о партнерстве с Россией. «Необходимо создавать совместные предприятия в сфере добычи, переработки, транспортировки и сбыта газа», – сказал Сергей Правосудов.



РИСУНОК АННЫ ШАДЧНЕВОЙ

Алексей Миллер выразил обеспокоенность тем, что Третий энергопакет может привести к резкому сокращению инвестиций в сферу транспортировки газа на территории ЕС, а это негативным образом скажется на надежности энергоснабжения потребителей. «Мы ожидаем недискриминационного отношения к новым проектам по поставкам газа в ЕС и предлагаем подписать дорожную карту развития газовой отрасли до 2050 года», – отметил он.

Украинские эксперты Валентин Землянский и Владимир Фесенко выступили за создание совместного предприятия для модернизации украинской газотранспортной системы в составе «Газпрома», «Нафтогаза Укра-

ины» и крупной европейской компании. При этом они считают, что главная задача для Украины – это снижение цен на российский газ.

В свою очередь, начальник Управления структурирования контрактов и ценообразования ООО «Газпром экспорт» Сергей Комлев обратил внимание на тот факт, что тариф на транспортировку газа по территории Украины, который платит «Газпром», на 30% превышает средний показатель по Европе. Повышенная ставка компенсирует отсутствие в договоре на транзит требования «качай или плати».

«Если произойдет слияние «Газпрома» и «Нафтогаза Украины», мы по максимуму загрузим украинскую ГТС и будем поставлять газ украин-

ским потребителям по внутренним ценам РФ, – заявил Алексей Миллер. – Сейчас уровень загрузки составляет 95 млрд куб. м, но через Украину может транспортироваться и 120, и 125 млрд куб. м, конечно, при соответствующем уровне инвестирования. В модернизацию ГТС Украины необходимо вложить 6,5 млрд евро, из них 3 млрд евро нужны прямо сейчас. В дальнейшем пропускную способность ГТС можно увеличить до 140 млрд куб. м газа в год. Создание СП с Украиной никоим образом не повлияет на реализацию проекта «Южный поток», так как потребление газа в Европе будет расти, а добыча снижаться».

Петр Сергеев



Дави на газ

«Газпром газэнергосеть» внедряет новое оформление заправок

В 2010 году ОАО «Газпром газэнергосеть» реализовало пилотный проект по реконструкции и ребрендингу газозаправочной станции (АГЗС) в Тамбове. За первый месяц эксплуатации прирост объемов продаж здесь составил 10%. В планах на 2011 год – увеличение розничной сети на 20 газовых и многотопливных заправочных станций (МАЗС). На ребрендинг будут направлены инвестиции в размере 151,5 млн рублей.



СУГ

Сжиженный углеводородный газ (СУГ) на сегодняшний день является лидирующим альтернативным моторным топливом в мире – 15 млн газобаллонных автомобилей (ГБА) и 54 тыс. заправок. При этом спрос составляет 34 млн т условного топлива. В нашей стране перевод транспорта на СУГ начался во второй половине 1930-х годов. Газобаллонная техника выпускалась даже во время войны. Но после открытия богатейших нефтяных месторождений Западной Сибири газомоторное направление отошло на второй план – вплоть до 1980-х. В тот период упали дебиты нефтяных скважин, и было принято решение перевести значительную долю транспорта на СУГ и природный газ. Но полномасштабной реализации планов помешал развал СССР.

Реанимация направления относится к 1998 году. После кризиса начался лавинообразный рост количества заправок и автомобилей. На сегодняшний день более 1 млн машин в России заправляются пропан-бутановой смесью, к их услугам свыше 3 тыс. АГЗС. Для сравнения – на компримированном газе в нашей стране ездят чуть более 100 тыс. ГБА, притом что число заправок едва достигает 250. Не в последнюю очередь это связано с тем, что СУГ фактически является побочным продуктом нефтедобычи, а требования к строительству АГЗС существенно мягче, чем к заправкам на природном газе. Соответственно, нефтяники, обладающие разветвленной розничной сетью, имели возможность быстро интегрировать газовое направление в свой топливный бизнес.

На сегодняшний день существует несколько проблем, затрудняющих дальнейшее продвижение газомоторного топлива на российском рынке. Одна из самых важных – это высокая стоимость газобаллонного оборудования (ГБО). Цена пропан-бутанового ГБО колеблется в пределах 15–28 тыс. рублей, а метанового – составляет

в среднем 40–60 тыс. рублей, причем импортное достигает и 150 тыс. Важно, что ГБО требует регулярного освидетельствования, что обременительно для водителей. Сети газовых заправок зачастую расположены в неудобных для клиентов местах.

Кроме того, существенная проблема для СУГ – высокая цена одного литра газа в сравнении с бензином при условии необходимости установки дополнительного дорогостоящего оборудования. «Практика показывает, что перевод личного автомобиля на СУГ окупается в приемлемые для автовладельца сроки при стоимости одного литра газа на уровне до 50% стоимости одного литра 92-го бензина, и для развития рынка важно не превышать этот предел», – отмечает директор по розничной реализации ОАО «Газпром газэнергосеть» Михаил Дмитриев.

Розница

На сегодняшний день «Газпром газэнергосеть» управляет 135 АГЗС (из них в 2010 году введено в эксплуатацию 16). Основные регионы присутствия компании расположены в южных и центральных областях России, а также в Поволжье. Объемы реализации сжиженного углеводородного газа в прошлом году составили около 101 тыс. т условного топлива. В планах компании на 2011 год – продать через сеть заправок 109 тыс. т. На сегодняшний день доля розничного рынка СУГ по регионам присутствия составляет менее 30%, а в Астраханской области 51%. На рынке сбыта компания конкурирует с такими производителями, как НОВАТЭК, ЛУКОЙЛ, ТНК-ВР, СИБУР и «Полихим».

В прошлом году в «Газпром газэнергосеть» было создано управление развития розничной сети и проведен аудит всех действующих АГЗС, выявивший несоответствие заправок современным требованиям топливного рынка. «Для преодоления существенного разрыва между розничным предложением нашей компании и ожиданиями клиентов была разработана



стратегия развития розничной сети на 2010–2011 годы, в рамках которой были определены пути устранения имеющихся недостатков и намечены цели дальнейшего развития», – замечает Михаил Дмитриев. Было решено провести ребрендинг АГЗС, то есть привести их к единому визуальному решению, стандартизировать технологическое оборудование. Для удобства потребителей и снижения уровня операционных затрат процессы приема и отпуска СУГ и нефтепродуктов будут автоматизированы.

«До конца 2011 года планируется внедрить новый фирменный стиль в Белгородской, Липецкой, Нижегородской и Тамбовской областях. Окупаемость должна отвечать корпоративным требованиям для инвестиционных проектов. Кроме того, по результатам пилотной эксплуатации активов будет принято решение о приведении к фирменному стилю АГЗС, не охваченных программой 2011 года», – уточняет Михаил Дмитриев.

Автомобили

Увеличение парка газобаллонных автомобилей (ГБА) – один из необходимых факторов дальнейшего развития газомоторного направления. «Наши сотрудники постоянно взаимодействуют с представителями производственных и транспортных предприятий по вопросам перевода автомобилей на газомоторное топливо», – подчеркивает Михаил Дмитриев. – Предприятия, заинтересованные в снижении затрат на эксплуатацию автотранспорта, переводят свои парки на газобаллонное оборудование на наших сервисных

пунктах. При этом сокращение затрат на горюче-смазочные материалы при переходе на СУГ составляет 21%. «Газпром газэнергосеть» инициировала проект по переводу автопарков дочерних обществ «Газпрома» на пропан-бутан.

Но еще более важным с точки зрения долгосрочной перспективы является сотрудничество с автопроизводителями. Только так можно разорвать порочный круг, когда производители транспорта и владельцы сетей кивают на отсутствие спроса, а потребитель отвечает, что спроса нет из-за отсутствия автомобилей и заправок. «Газпром газэнергосеть» подписала соглашение с компанией «Ё-авто», намеревающейся с 2012 года начать выпуск так называемых Ё-мобилей – относительно дешевых городских машин, использующих оригинальную гибридную схему, а в качестве топлива – бензин или газ. По данному соглашению в регионах, где будет вестись производство этих машин, «Газэнергосеть» планирует строить метановые заправки.

Из более актуальных событий нельзя не упомянуть начало серийного производства ГБА «ГАЗель», работающих на бензине и СУГ. Оно было организовано с апреля 2010 года на главном конвейере Горьковского автозавода в Нижнем Новгороде. В течение прошлого года выпущено около 1,2 тыс. автомобилей. В 2011-м предполагается начать производство двухтопливных «ГАЗелей» в модификациях «Автобус» и «Цельнометаллический фургон». Предполагаемый объем производства составит около 4 тыс. машин в год.

Александр Фролов

Контроль и управление

ЦПДД – 50 лет

В апреле исполняется пятьдесят лет Центральному производственно-диспетчерскому департаменту ОАО «Газпром» (ЦПДД). В 2012 году ЦПДД планирует закончить модернизацию средств передачи и обработки информации.

ИСТОРИЯ

В 1944 году было принято постановление Государственного комитета обороны о строительстве первого магистрального газопровода (МГ) Саратов–Москва, который вступил в строй в 1946-м. С этого события началась история отечественной газовой отрасли, а вместе с ней и развитие газотранспортной сети. В конце 1950-х из разрозненных МГ стала формироваться Единая система газоснабжения (ЕСГ). Разработка новых месторождений, газификация городов привели к тому, что уже в 1960-х годах протяженность газопроводов составила более 21 тыс. км.

Молодая отрасль довольно быстро столкнулась с сезонной неравномерностью потребления голубого топлива. Стало ясно, что необходимо строить подземные хранилища газа (ПХГ). Сначала было сооружено небольшое Башкатовское хранилище в Самарской (Куйбышевской) области. А уже в августе 1959 года началось заполнение газом первого крупного (400 млн куб. м) Калужского ПХГ, которое было введено в эксплуатацию в 1963 году. Всего через 10 лет, зимой 1968/1969 годов, из хранилищ в сутки подавалось уже более 20 млн куб. м газа. На момент развала Советского Союза было создано порядка 40 ПХГ, из которых более 20 – на территории РСФСР. На сегодняшний день «Газпром» управляет 25 объектами подземного хранения, объем активного газа в которых превышает 60 млрд куб. м, а расчетная суточная производительность – 600 млн куб. м.

Усложнение системы привело к необходимости создания структуры, которая занималась бы управлением

потоками голубого топлива. В какой-то мере символично, что первая смена Объединенного диспетчерского управления Главгаза СССР заступила на вахту 12 апреля 1961 года – в день полета в космос первого космонавта Юрия Гагарина. С этого момента и до сегодняшнего дня ни на секунду не прекращался контроль за всеми процессами добычи, переработки, транспортировки и поставки природного газа потребителям.

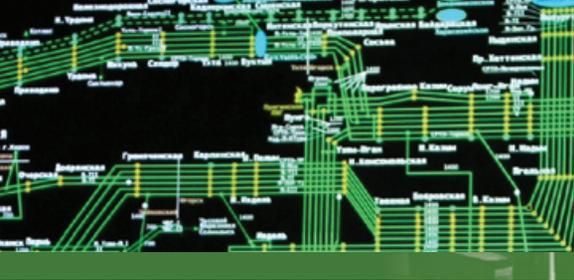
В прошлом десятилетии Центральное производственно-диспетчерское управление получило статус департамента. В то же время с развитием поставок за рубеж возникла необходимость в более тщательном контроле над газовыми потоками за пределами России. Были открыты два диспетчерских центра – в Берлине и Софии (там работает около 30 человек). Ежедневно в 6 утра эти центры направляют в ЦПДД заявки от европейских потребителей на поставки газа и контролируют их выполнение.

Сегодня средняя протяженность транспорта газа только по территории России составляет более 2500 км.

МОДЕРНИЗАЦИЯ

«Изначально сложившаяся четырехуровневая структура – очень правильная. Эта архитектура всей диспетчерской системы позволяет эффективно работать, и в дальнейшем она будет сохраняться», – считает начальник Центрального производственно-диспетчерского департамента Борис Посягин. Тем не менее стратегия модернизации ОАО «Газпром» затронула и диспетчерский департамент. В целом за последние 10 лет многие процессы были автоматизированы,





Борис Посягин – начальник Центрального производственно-диспетчерского департамента

сменилось оборудование. В 2011-м работа будет продолжена, информация в режиме реального времени станет поступать от всех предприятий «Газпрома», а в следующем году модернизация завершится. Система будет не только информировать, но и выдавать диспетчерам рекомендации по принятию решений.

Важным фактором успешного функционирования ЕСГ является увеличение количества объектов хранения газа, а с ними и объемов активного газа и суточного отбора. Предполагается, что в скором времени будут запущены три объекта: Волгоградское, Калининградское и Новомосковское ПХГ в соляных кавернах. Такие хранилища, хоть и невелики по объемам активного газа, но имеют большую производительность по отбору – порядка 10 млн куб. м в сутки, что недостижимо для традиционных ПХГ в пористых породах. Впрочем, их строительство ориентировано в первую очередь на решение проблемы резких перепадов суточного потребления, а не для обеспечения газоснабжения в течение всей зимы.

Предполагается, что к 2013 году возможность суточного отбора увеличится до 700 млн куб. м газа, а затем – до 1 млрд. Это даст ЦПДД дополнительные возможности эффективного управления газовыми потоками, что очень важно, так как объемы потребления газа внутри страны и поставки за рубеж непрерывно растут.

Сложности

В холодное время года работа диспетчеров становится особенно важной и напряженной, так как потребление

значительно увеличивается. «Самой сложной за последние 10 лет для нас стала зима 2005/2006 годов. Но благодаря слаженной работе наших предприятий никто из потребителей не заметил трудностей, – отмечает первый заместитель начальника департамента Владимир Подмарков. – Однако у этого есть и обратная сторона: на «Газпром» надеются, как на Бога. Хотя не зря говорится: «На Бога надейся, но и сам не плошай». Несмотря на наши предупреждения, в наиболее сложные дни многие потребители не переходят на резервные виды топлива. Речь идет, разумеется, о промышленных предприятиях. Они экономят свои деньги, подвергая опасности коммунальный сектор». Северо-западный регион России, Москва и Подмосковье являются для диспетчеров самыми сложными в вопросе обеспечения надежного газоснабжения. Здесь сосредоточено большое количество потребителей, при этом мало у кого имеется возможность перехода на резервные виды топлива.

Стоит отметить, что в газопроводной системе постоянно находится примерно 8 млрд куб. м технологического газа, который нужен для создания давления в системе магистральных газопроводов. Если такого газа будет слишком мало, то голубое топливо будет транспортироваться в неэффективном режиме или, при значительном снижении его объема, транспорт может прекратиться. Если слишком много – оборудование может выйти из строя. Коридор между минимальным и максимальным объемами довольно велик, но здесь важно поддержание оптимального давления, то есть такого, при котором удельные

затраты на транспортировку будут наименьшими.

Зачастую зимой диспетчерам приходится использовать технологический газ для покрытия объемов, отобранных предприятиями, не желающими переходить на резервное топливо. Эти объемы достигают 100 млн куб. м. Как следствие, снижается давление в МГ, что в конечном итоге приводит к росту удельных расходов на перекачку, то есть требуется дополнительная энергия опять же за счет «Газпрома».

Периодически приходится резко увеличивать объемы, направляемые зарубежным потребителям. К примеру, Турция зачастую страдает от недопоставок голубого топлива из Ирана. Как правило, это происходит в периоды резких похолоданий, в том числе и в России, когда газ становится нужен всем в больших объемах. В такой ситуации турецкие газовые компании обращаются к «Газпрому». В течение суток цифры могут изменяться с 16 млн до 48 млн куб. м газа. Впрочем, за долгие годы работы диспетчеры привыкли к любым, даже самым сложным, ситуациям.

Чтобы оперативно реагировать на изменения отбора, ЦПДД автоматически получает данные из Гидрометцентра. Ведь изменение температуры всего на один градус – это дополнительные 30–40 млн куб. м газа. Кстати, зима 2010/2011 годов оказалась более холодной, чем предыдущая, поэтому и отбор газа оказался выше. Кроме того, промышленность стала наращивать объемы производства после пика кризиса. Сыграла свою роль и программа газификации – российских потребителей стало больше.

Александр Фролов



Олимпийские стройки

будут закончены в срок

ОАО «Газпром» – инвестор строительства спортивных, инфраструктурных и энергетических объектов в городе Сочи. Уже осуществлена большая часть монтажных работ на Адлерской ТЭС, к концу года будет сдан коттеджный поселок для спортсменов, а в 2012-м пройдут первые тестовые соревнования на трассах совмещенного лыжно-биатлонного комплекса.

СПОРТ

Одним из важнейших объектов будущей Олимпиады в Сочи станет совмещенный комплекс для соревнований по лыжным гонкам и биатлону, возводимый на хребте Псехако близ Красной Поляны. Именно здесь в 2014 году будет решаться судьба нескольких комплектов медалей. В марте 2010 года началось строительство здания биатлонного стадиона – архитектурной доминанты всего комплекса. Во время торжественной церемонии ее участники заложили в основание здания специальную капсулу, в которую поместили послание с пожеланиями успеха Олимпиаде и побед российским спортсменам.

Особое внимание при строительстве комплекса уделяется подготовке лыжных трасс – они уже размечены на местности, и к осени текущего года работы на будущей олимпийской лыжне будут завершены. Главная же задача, которая была учтена еще при проектировании комплекса, – это создание всех условий для того, чтобы зрители будущих соревнований получили огромное удовольствие от спортивного праздника. Трибуны, как стационарные, так и временные, располагаются таким образом, чтобы гости могли увидеть самые яркие моменты. Строительство спортивной инфраструктуры для лыжных гонок и биат-

лона вошло в финальную стадию – уже в начале 2012 года здесь пройдут первые тестовые соревнования.

Совсем рядом с комплексом располагается уже действующий курорт – горно-туристический центр (ГТЦ) ОАО «Газпром». На склонах хребта Псехако проложено 15 горнолыжных трасс разного уровня сложности. На территории курорта работают рестораны, кафе, пункты проката горнолыжного оборудования, магазины спортивной одежды, медицинские пункты, многочисленные сервисные службы. Недалеко от станции канатных дорог находятся два отеля – четырех- и пятизвездочный по международной классификации. Инфраструктура горно-туристического центра также прирастает новыми объектами: дополнительные канатные дороги для доставки зрителей на лыжно-биатлонный комплекс, система производства искусственного снега, инженерные сети и многое другое.

Рядом с туристической территорией построен коттеджный поселок, который является частью будущего гостиничного комплекса на хребте Псехако общей вместимостью 1,1 тыс. человек. Помимо коттеджей здесь появятся гостиницы и апартаменты. В 2014 году в этом комплексе будут проживать спортсмены и тренерский состав, а после окончания соревно-

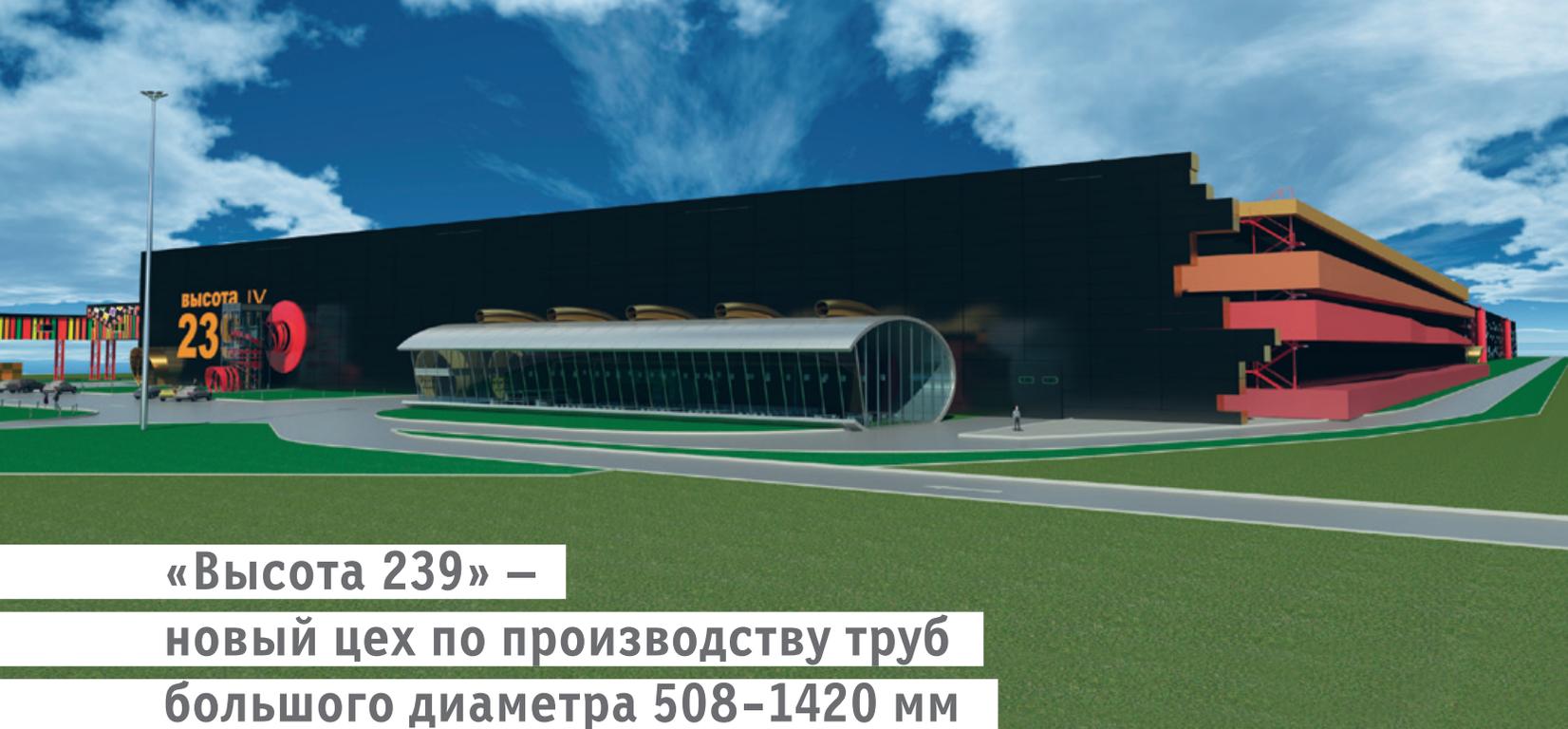
ваний комплекс гармонично войдет в состав инфраструктуры ГТЦ. Коттеджи состоят из пяти жилых комнат, общая площадь каждого – 350 кв. м. Поселок планируется сдать в октябре этого года.

ЭНЕРГЕТИКА

Адлерская ТЭС важна не только для проведения Игр 2014 года, эта станция необходима для обеспечения потребностей Большого Сочи, который сейчас ощущает острую нехватку электроэнергии. ТЭС будет создана на основе двух энергоблоков общей мощностью 360 МВт. Строительство Адлерской станции идет с опережением графика, на сегодняшний день выполнена большая часть строительно-монтажных работ.

Газ будет поступать на электростанцию по магистральному газопроводу Джубга–Лазаревское–Сочи. Его протяженность составит 177 км, при этом 159,5 км из них проходит по дну Черного моря. Ежегодная производительность – около 3,8 млрд куб. м. С вводом этого газопровода в эксплуатацию начнутся не только поставки газа ко многим промышленным предприятиям и новым спортивным сооружениям, но и войдет в активную стадию следующий этап газификации населенных пунктов Черноморского побережья.

Федор Сумкин



**«Высота 239» –
новый цех по производству труб
большого диаметра 508–1420 мм**

Производственная мощность

- 600 000 тонн в год

**Улучшенные характеристики
для строительства наземных
и подводных трубопроводов
в особых сложных условиях**

- Толщина стенки до 48 мм
- Многодуговая сварка под керамическим флюсом
- Внешнее и внутреннее антикоррозионное покрытие
- Хладостойкость
- Класс прочности производимых труб К52–К80(Х52–Х100)

ОАО «ЧТПЗ»

454129, г. Челябинск,
ул. Машиностроителей, д. 21
Тел. +7 (351) 255-61-17

Филиал в г. Москве

125147, г. Москва
ул. Лесная, д. 5, корп. В
Тел. +7 (495) 775-35-55

Филиал в г. Первоуральске

623112, Свердловская область,
г. Первоуральск,
ул. Торговая, д. 1, стр. 2
Тел. +7 (34 392) 7-60-90



Ч Т П З

www.chelpipe.ru
info@chelpipe.ru



Престижный проект

На вопросы журнала отвечает нападающий СКА (Санкт-Петербург) Алексей Яшин

ХОККЕЙНЫЙ СУПЕРКЛУБ «ГАЗПРОМА»

– Алексей, мы беседуем с вами перед стартом серии плей-офф Континентальной хоккейной лиги. Чтобы не спугнуть победу питерских армейцев в «играх на вылет», предлагаю сейчас не прогнозировать будущие результаты, а поговорить о профессиональных хоккейных лигах и вашем опыте выступления в них. Первый вопрос такой: на ваш взгляд, что прежде всего отличает СКА (Санкт-Петербург) от других команд КХЛ?

– Спонсор клуба – одна из самых крупных и известных компаний в мире – «Газпром», а точнее, ее дочерние предприятия «Газпром экспорт» и «Газпром нефть». Болельщики, эксперты, представители СМИ ожидают, что мы будем всегда выигрывать, что чуть ли не каждую игру результат матча будет 6:0 в нашу пользу. Психологически комфортнее играть без такого вот давления, но в то же время известный спонсор, безусловно, привлекает к команде больше внимания. Сегодня очень много тех, кто болеет за СКА и при этом считает команду достойной того, чтобы она боролась за Кубок Гагарина (хоккейный приз победителя серии плей-офф КХЛ; проводится начиная с сезона 2008–2009. – Ред.).

СВЕРДЛОВСК – НЬЮ-ЙОРК – ПИТЕР

– Вы и у нас, и за океаном сменили не один клуб. Глядя на ваши переходы, лишний раз убеждаешься: хоккеист-профессионал себе почти не принадлежит...

– Я начинал играть в родном Свердловске в командах «Луч» и «Автомобилист». В детстве моим кумиром был Валерий Харламов, я мечтал играть в ЦСКА, но когда пришло время служить в армии, оказался в московском «Динамо» и два года отыграл там. Потом меня задрафтовала (драфт – передача прав на хоккеистов клубам в профессиональной хоккейной лиге. – Ред.) канад-

«Матч звезд-2011» КХЛ: «команда Яшина» — «команда Ягра»

ская команда (хоккеист ничего не решает в такой ситуации). Последний переход из клуба Ottawa Senators в клуб New York Islanders тоже не был моим выбором. Я часто оказывался, в плане комплектования команды, в сложных ситуациях, и в финансовом смысле тоже. Ведь в Ottawa Senators попал, когда она на последнем месте находилась. А когда стала успешно стабильно выступать, меня поменяли опять в самую слабую на тот момент команду НХЛ — New York Islanders. И в течение четырех сезонов мы с «островитянами» попадали в плей-офф. Я всегда работал с тем, что есть, над тем, чтобы улучшить существующее положение команды. Ведь, бывает, хоккеисты рассуждают так: команда слабая, ничего не выиграем, надо что-то сделать, чтобы оказаться в более сильной. Я всегда считал, что если я своим присутствием делаю так, что клуб выступает успешнее, это свидетельство моего профессионализма. Лучше так, чем просидеть весь сезон на скамейке запасных в суперклубе и рассказывать потом: «Мы выиграли...»

После Нью-Йорка оказался в Ярославском «Локомотиве», туда я осознанно шел играть (хорошо знал тренеров этого клуба), остался тогда очень доволен своим выбором. И сейчас в Питере мне очень нравится: болельщики меня поддерживают, переход сюда также был осмысленным.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕСТИЖНАЯ ЛИГА

— Тот стиль, что есть сегодня в КХЛ, по-вашему, надо как-то менять?

Нужно ли приближать то, что мы имеем, к традиционному для НХЛ хоккею?

— Часто говорят о том, что надо сделать наши хоккейные площадки меньше: игра станет интенсивнее, зрелищнее. Звучат и другие предложения в таком роде. Но мое мнение — нужен продукт, который подходит именно нашим зрителям. Каким-то болельщикам нравятся



драки, каким-то — интенсивный хоккей, каким-то — техничный, со сложными тактическими схемами и рисунком игры. Надо решить, что у нас наиболее популярно. В Северной Америке сложились определенные традиции, им тот хоккей, который у них есть, нравится. Далеко не всем нашим болельщикам по сердцу североамериканский хоккей, далеко не все они считают, что это то направление, в котором нам надо двигаться. Многим нравится классический советский хоккей — с хорошим катанием, обводкой, большими площадками. Считаю, что не надо приносить некий гибрид игры из Канады или Швеции. Надо развивать наши традиции, совершенствоваться в том хоккее, который нравится нашим болельщикам.

Полные трибуны, ажиотаж вокруг матча — это прежде всего вопрос престижа. Любое спортивное шоу без болельщиков невозможно. Нельзя представить себе, чтобы два суперклуба играли при пустых трибунах, а все были довольны: отличный хоккей! За счет ажиотажа повышается уровень лиги и качество игры. В КХЛ в серии плей-офф ажиотаж сегодня уже есть. Более того, встречи на периферии и в рамках регулярного чемпионата КХЛ — в Уфе, в Казани, в Магнитогорске — также проходят при заполненных трибунах. В Москве же, кстати, по каким-то не всегда понятным причинам на хоккее аншлаг отмечается далеко не каждый раз. Хотя этот город во многом напоминает Нью-Йорк, где почти невозможно попасть на игры с участием New York Rangers, смотреть которые ходит большое количество так называемых белых воротничков, которых и в Москве предостаточно.

— На данном этапе КХЛ существует ради престижа, популяризации спорта и здорового образа жизни. До самоокупаемости ей далеко?

— Действительно, КХЛ существует во многом именно потому, что сегодня в стране есть неравнодушные к хоккею люди, работающие в крупных корпорациях. И сегодня конкуренция идет между теми, кто поддерживает этот вид спорта. Еще один фактор — в России у большинства людей пока слишком много собственных нерешенных проблем, а хоккей — это все-таки развлечение. Сегодня в США и Канаде уровень жизни таков, что люди регулярно ходят на матчи, покупая билеты по 70–100 долларов (в России — 10–15 долларов). Такие сборы дают американцам и канадцам возможность осуществлять большой проект. НХЛ, вообще говоря, проект, на котором люди пытаются зарабатывать деньги. Если у каких-то североамериканских клубов не выходит получать прибыль, с ними делятся более успешные команды лиги. Делают они это затем, чтобы НХЛ существовала, чтобы было достаточное количество игр, чтобы любители хоккея регулярно посещали матчи. И здесь всё построено на бизнесе: если есть сильная команда, которой не с кем играть, у которой нет соперников, то теряется смысл в ней самой. Однако когда больше ста лет тому назад НХЛ появилась, не было бизнеса, были люди, которым просто нравился хоккей и которые хотели его смотреть.

Сегодня во всех городах России, где есть большой хоккей, спонсоры работают в минус, но благодаря им у болельщиков есть возможность посещать игры. Для населения это отдушина —



сходить на яркое спортивное мероприятие, поболеть за своих. Надеюсь, страна будет развиваться, уровень жизни россиян повышаться, а хоккей станет постепенно приносить прибыль тем, кто вкладывает в него средства. Хотя и сейчас спонсирование команд не лишено прагматического смысла, ведь государство предоставляет льготы компаниям, помогающим спорту.

В МИРЕ КАПИТАЛА

– Вы видели фильм Балабанова «Брат-2», в котором, кстати, ваш друг Дарюс Каспарайтис в эпизоде снялся?

– Да.

– Насколько образ нашего хоккеиста за океаном в этом фильме адекватен? Неужели они там все такие прижимистые, даже не могут пустить переночевать человека, который прилетел из России, чтобы им же помочь?

– Не думаю, что этот фильм дает адекватное представление о том, каковы российские легионеры, играющие в НХЛ. Хотя среди хоккеистов попадают разные люди. В Северной Америке мне доводилось встречать играющих там россиян, европейцев, американцев, которые, что называется, умеют считать деньги. Все хоккеисты понимают: время, когда ты можешь своей игрой зарабатывать, ограничено, потому стараются решить свои финансовые проблемы в этот период. И так поступают не только профессиональные хоккеисты, то же самое происходит и с представителями многих других профессий. Общаясь с ребятами, я вижу, что никто из них деньгами никогда не разбрасывается, потому что даются они очень тяжело.

– У наших легионеров имеются и дополнительные трудности за рубежом – языковой барьер один чего стоит...

– Да. Другой стиль жизни, другое отношение к тем же деньгам. Игроку-канадцу с тренером-канадцем проще решить какой-то вопрос, чем нашему хоккеисту. Через процесс адаптации проходят все. И сколько бы ты ни говорил, что я – стопроцентно советский человек, жизнь в Америке или Канаде меняет тебя со временем. Приведу забавный пример из своей жизни. Хоккеисты, как известно, любят делать так, чтобы номер машины совпадал с номером, под которым они играют. В Ottawa Senators я был 19-м. Поскольку в столице Канады я был человеком известным и считал, что номер спереди будет портить вид моего «мерседеса», ездил с одним задним номером. Канадская дорожная полиция меня по этой причине никогда не беспокоила. В Нью-Йорке же, когда стал играть за New York Islanders, меня раз оштрафовали на 150 долларов, два... После четвертого – номер повесил: пришлось адаптироваться! Кстати, иностранцы, играющие в России, тоже ведь вынуждены серьезно подстраиваться под нашу жизнь.

– Почему в нашей стране хоккеистов считают звездами меньшей величины, чем артистов эстрады, например?

– Поп-певцы или кинозвезды во Флориде или Неваде все-таки тоже популярнее, чем хоккеисты местных клубов. Другое дело – Монреаль или Торонто. Поскольку в Канаде хоккей – национальный вид спорта, известные хоккеисты там – суперзвезды.

– А может, тут все-таки дело еще и в том, что наши хоккеисты, в отличие от североамериканских, не очень охотно дают интервью, появляются в телепрограммах?

– Да, немногие наши ребята любят общаться с прессой. Хотя я, например, считаю, что задача любого из нас – привлечь внимание к хоккею в целом. С каждым нашим интервью всё больше людей обращает внимание на этот вид спорта. С другой стороны, хоть и приятно, когда тебя знают, интервьюируют, был у меня и отрицательный опыт: к сожалению, некоторым журналистам нужен скандал, сенсация, а в таком случае спортсмену лучше вообще ничего не говорить.

– Пройдя немалый путь в хоккее, чего, как вы считаете, все-таки больше в жизни профессионального хоккеиста: тяжелого труда и травм или дорогих машин и красивых женщин?

– Без пота и крови стать богатым и популярным не получится. К слову, женщины, как ни крути, любят общаться с успешными людьми. Если сказать, что у тебя доброе сердце, но ты живешь непонятно где, не думаю, что это прибавит популярности у женщин. С дорогими машинами тоже всё просто: чем ты успешнее, тем дороже и лучше твой автомобиль.

– В ваших словах ощущается сильное влияние североамериканской системы жизненных ценностей. В родном городе часто бываете?

– Считаю себя свердловчанином, потому что родился в Свердловске и у меня там много родственников и друзей осталось. Но, к сожалению, могу бывать в Екатеринбурге не так часто, как хотелось бы: я играю и постоянно живу в Питере, к тому же мне необходимо периодически летать в Канаду и США, чтобы заниматься вопросами, связанными с приобретенной недвижимостью. Но я очень внимательно слежу за екатеринбургским хоккеем. Вчера мы, кстати, выиграли у «Автомобилиста».

Беседу вел Владислав Корнейчук



Рядом с домом

На Мичуринском проспекте открыт новый корпус Поликлиники ОАО «Газпром»



Заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» Сергей Хомяков и главный врач Поликлиники ОАО «Газпром» профессор Николай Лебедев в конце февраля в торжественной обстановке перерезали перед входом в новый лечебно-оздоровительный корпус (так называемый кубик) красную ленточку. Отремонтированное здание, современное оборудование, приветливый персонал... Если посещение медучреждения может доставлять удовольствие, то относится это, конечно, и к «кубику» на Мичуринском проспекте.

«В новом корпусе проводятся мероприятия, направленные на диагностику, лечение и оздоровление в первую очередь ветеранов, пенсионеров, работников ОАО «Газпром», а также членов их семей, проживающих в жилом комплексе по адресу Мичуринский проспект, 19, – говорит о предназначении «кубика» Николай Лебедев. – Здесь в одном месте сходятся два направления нашей работы с людьми, прикрепленными к Поликлинике ОАО «Газпром». Первое – в виде отделений дерматологии, урологии, неврологии, физиотерапии филиала №1, которые теперь получили более комфортабельные помещения. К этому лечебно-диагностическому направлению относятся и открывшиеся здесь кабинеты магнитно-резонансной томографии и рентгеновской компьютерной томографии отделения лучевой диагностики.

Второе направление работы Поликлиники сосредоточено в отделе физкультурно-оздоровительной работы (ОФОР) №2, разместившемся в корпусе А и оснащенном самым современным оборудованием. Здесь есть многофункциональный игровой зал с современным покрытием, а также специальные помещения для занятий аэробикой, лечебной физкультурой, атлетизмом. Работающие в ОФОР №2 квалифицированные инструкторы используют широкий спектр оздоровительных методик для разных возрастных групп.

В «кубике» также открыт аптечный киоск Поликлиники. Этого очень давно ждали ветераны и пенсионеры газовой отрасли, которые были вынуждены ездить за медикаментами, выписанными врачами филиала №1, в другой район Москвы – на улицу Наметкина. Кроме того, в аптечном киоске налажена работа салона оптики Поликлиники ОАО «Газпром». Многие пожилые люди нуждаются в коррекции зрения, и теперь они получили возможность подобрать себе очки поблизости от дома.

В планах руководства – создание в ближайшем будущем в корпусе А кабинета дородового наблюдения беременных. По мнению Николая Лебедева, возможности лечебно-диагностической помощи и физкультурно-оздоровительной работы в медицинском центре на Наметкина и в филиалах на Мичуринском сегодня практически сравнялись.

Владислав Корнейчук



Дорогое искусство

На вопросы журнала отвечает вице-президент Газпромбанка, генеральный директор ООО «Арт Финанс» Марина Ситнина

— **М**арина Юрьевна, восстановился ли арт-рынок после кризиса?

— Кризис доказал, что по сравнению с основными инвестиционными рынками арт-рынок менее уязвим и реагирует несколько иначе. На арт-рынке кризис проявляется в снижении показателей оборотов, ликвидности и в меньшей степени – в снижении цен. При этом коррекция цен на произведения в топ-сегменте, как правило, незначительна. Можно сказать, что 2010 год на арт-рынке был годом топ-сегмента. Все самые важные события, в первую очередь рекордные продажи, происходили в высшем сегменте рынка, с произведениями стоимостью в миллионы долларов. Частные коллекционеры и институциональные инвесторы (включая государственные и частные музеи, коммерческие фонды) вкладывали средства в дорогое искусство.



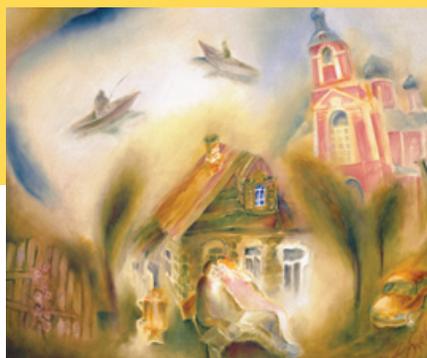
РЕКОРДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

– Иллюстрацией темпов восстановления арт-рынка в его самом доступном для анализа аукционном сегменте служат данные об оборотах, увеличении числа новых клиентов и т.д. Как следует из релиза аукционного дома Christie's, его годовой оборот составил 5 млрд долларов, то есть на 53% больше, чем в 2009 году. Данный результат является самым высоким за всю 245-летнюю историю Christie's и всего аукционного бизнеса. Финансовый отчет публичной компании Sotheby's Inc. еще не опубликован, но известно, что в 2010 году стоимость акций Sotheby's выросла более чем в два раза по сравнению с 2009 годом и превысила на 18% даже уровень докризисного 2007-го.

Основанный на результатах аукционных продаж по всему миру во всех сегментах искусства индекс Мея-Мозеса во второй половине 2010 года вырос на 13,5%, в то время как индекс американских акций S&P500 упал на 6,5%. Это ли не свидетельство восстановления – во всяком случае, в сравнении с финансовым рынком? – Известно, что кризисы создают новые возможности и являются стимулом развития. Можно ли говорить о каких-либо новых, посткризисных тенденциях на арт-рынке?

– К результатам кризиса можно отнести технологический скачок в развитии инфраструктуры арт-рынка. Я имею в виду появление не только новых онлайн-аукционов (проект американской компании ArtNet), но и онлайн-арт-ярмарок (проект американских арт-дилеров Коэн – VIP Art Fair) и даже первой арт-биржи (www.aexchange.net). Эта смелая идея реализована французами – компанией A&F Markets. Секьюритизация подвиглась произведения современного искусства, принадлежащие нескольким парижским галереям. По мнению инвестиционных аналитиков, именно секьюритизация становится одним из главных трендов современной арт-индустрии.

На арт-рынке наблюдается растущий спрос на рыночные стратегии со стороны клиентов private banking – это объясняет стремление западных частных банков к развитию кредитования, созданию инвестиционных



инструментов на арт-рынке и секьюритизации искусства. Однако самой распространенной на сегодняшний день формой сотрудничества искусства с финансами является инвестирование в паевые инвестиционные фонды художественных ценностей. Россия начинает вливаться в общемировой процесс – если все зарегистрированные на сегодня фонды будут сформированы, суммарный объем активов может составить более 250 млн долларов.

– Можете ли вы в нескольких предложениях сформулировать основные принципы, делающие покупку произведений искусства не только делом престижа, но и хорошей инвестицией?

– Дорогим предмет искусства делает постоянный спрос на работы данного автора, качество конкретной работы, ее происхождение – провенанс, личности предыдущих владельцев. Кстати, именно качественный провенанс был главным девизом 2010 года при формировании аукционных коллекций.

Личность владельца или авторитет институции формируют в составе стоимости произведения дополнительную эмоциональную премию. Продажи из собрания банка Lehman Brothers или фирмы Polaroid включали произведения, аналоги которым можно найти на рынке – но цены поднялись выше среднерыночных. Тот же эффект наблюдается при продаже произведений королевского или царского происхождения.

Еще один субъективный фактор, влияющий на цену произведения, – раскрученность автора, поддерживаемый выставками и подкрепляемый успешными публичными продажами информационный бум, создаваемый СМИ вокруг этих событий. Очень важной является узнаваемость – качество, позволяющее даже непрофессионалу легко распознать принадлежность картины кисти данного мастера, наличие постоянного рынка работ создавшего данное произведения художника и так далее.

РОМАНТИЧЕСКИЙ АБСТРАКЦИОНИЗМ

– В конце февраля в головном офисе Газпромбанка открылась персональная выставка художника Максима Светланова. Чем был продиктован выбор художника?

– Как-то одна из сотрудниц аукционного дома Christie's, занимавшаяся современным искусством, рассказала мне, как на курсах в Эрмитаже читала лекцию о концептуализме и прочих «измах» современного искусства. Один из слушателей – мальчик лет 14 – задал вопрос, ответ на который, по ее словам, она ищет и не может найти до сих пор. Вот что он спросил: «Мы у себя в России привыкли, что в картинах настоящих художников всегда видно их душу и сердце. Если в современном искусстве их не видно, как понять, что оно настоящее?» В этом смысле Светланов – «настоящий». Его творчество – отражение его внутреннего мира и судьбы. Сам художник считает себя продуктом короткого периода середины 1960-х годов, когда казалось, что всё возможно. Запреты появились потом и оказались уже несущественны для того, кто глотнул свободы. В 1980-х годах картины Максима Светланова активно покупали западные дипломаты, работавшие в Москве, устраивали его выставки в своих квартирах.

В 1989 году галерея живописи Aleksander в Париже пригласила Светланова выставить свои работы. С этого момента началось то, что принято называть профессионализмом: правильный выбор холста, подрамников, красок, кистей и так далее. Все это создало своего рода «науку творчества», и именно она, по словам самого художника, стала для него фундаментом успеха – как выставочной истории, так и зарубежных продаж.

Главными темами творчества художника на протяжении всей жизни были и остаются библейские мотивы, размышления о душе города, автобиографические мотивы, натюрморт, жанровая живопись, портрет. Последние работы Максима, долгое время жившего и работавшего в далекой Австралии, сложились в новое направление, которое он сам называет романтическим абстракционизмом. Может быть, как раз романтики в современном мире и актуальном искусстве и не хватает?

Беседу вел **Петр Сергеев**

Путь конструктора

На вопросы журнала отвечает заместитель генерального директора Центрального конструкторского бюро нефтеаппаратуры (ДООАО «ЦКБН ОАО «Газпром»») Дилижан Мирзоев



Малая родина

– Дилижан Аллахвердиевич, где вы родились?

– В селе Салах, это недалеко от города Дилижана в Армении. Меня поэтому так родители и назвали. Иногда я шучу, говорю, что всё как раз наоборот: город назван в мою честь. В Армении последний раз был в 1975-м, а вообще-то после рождения прожил там 19 лет. Потом, после армии (служил в Риге), три года, когда учился в политехническом институте, был бакинцем, а в 1965-м переехал в Москву.

– А это тот самый Дилижан, о котором герой Фрунзика Мкртчяна в фильме «Мимино» говорит, что там после Сан-Франциско самая чистая вода в мире?

– Да! Из крана на улице можно попить чистой родниковой воды. А еще

в тех краях волшебный воздух: даже всеоюзный санаторий для больных туберкулезом там, помню, размещался. Природа в Дилижане – это какое-то чудо! Моя жена тоже из Армении, и когда-то она вместе с детьми, дочерью и сыном, каждое лето уезжала на нашу малую родину. Помимо замечательной природы, там ведь тогда все люди, независимо от национальности, дружили. Что потом произошло, откуда вражда появилась, не представляю даже!

Специальность

– Как получилось, что вы занялись вопросами разработки шельфовых нефтегазовых месторождений?

– Я с отличием окончил среднюю школу, но после этого мне пришлось поработать трактористом, а затем



уйти в армию: служил механиком-водителем в танковых войсках. Потом поступил на факультет гидрологии Бакинского политехнического института. Отучился три курса, был кандидатом на Ленинскую стипендию. И вдруг к нам приехал из Министерства нефтяной промышленности СССР Виктор Самарский, который курировал проблемы шельфа. Он искал студентов для первого набора. Тогда в нашей стране ощущалась острая нехватка специалистов по морским нефтегазовым промысловым гидротехническим сооружениям (морские промыслы уходили всё дальше от берега, на всё большие глубины).

По словам Виктора Самарского, Сабит Оруджев (будущий министр газовой промышленности) на совещании по этому вопросу сказал: «Буровики у нас есть, технологи – тоже, а кто будет “табуретки” строить?» Так Сабит Атаевич любил в шутку называть стационарные платформы. На совещании шла речь о выборе института для подготовки нефтяников-гидротехников. «Берем “пэгээсников” (ПГС – промышленное и гражданское строительство), строить они вроде бы умеют, но моря они не видели и боятся. Берем моряков, но они строить такие сооружения не умеют и о нефти ничего не знают... В Московском инженерно-строительном институте есть факультет гидротехнических сооружений, где



имеются все необходимые кафедры и профессора. Давайте там и организуем специальную группу, – предложил Оруджев. – Лекции по конструкциям, нагрузкам и тому подобным строительным направлениям будут читать они, а нефтегазовую часть я беру на себя. Главное – “табуретки” должны проектировать профессионалы».

Действительно, научная школа МИСИ в области гидротехники оказала большое влияние на развитие гидротехнических сооружений для морской нефтегазодобычи. Что касается меня, я сделал тогда свой выбор: поехал продолжать учебу в Москву, хотя не все родственники поддерживали это решение.

Лекции нам, в частности, читал первый замминистра Сабит Оруджев – профессор кафедры водного хозяйства и морских портов. Мы для этого ездили к нему в Министерство нефтяной промышленности СССР. Я хорошо помню вид из окна кабинета Сабита Атаевича, которое выходило прямо на Кремль. Какие это были лекции! Оруджев запрещал нам их конспектировать. Он говорил: «Сидите и внимательно слушайте, что не понятно – спрашивайте». Лекции записывала его стенографистка-секретарь Елена Дмитриевна (которая потом и у Черномырдина еще работала) и, быстро расшифровав, вскоре после окончания лекции выдавала нам откопированные кон-

спекты. В институте над нами шутили: «Министерская группа – даже лекции не пишут, им только министерской машины не хватает».

ОБЩЕСТВЕННАЯ РАБОТА

– В Баку вы ведь тоже в общежитии жили. Да к тому же и в армии уже отслужили. Аскетический быт иногороднего студента вас, разумеется, не отпугивал?

– Конечно! Другое дело, что в столице пришлось взвалить на себя общественную нагрузку. Я сначала вошел в студенческий совет общежития, а потом стал председателем студенческого городка. Дело в том, что я, когда еще служил в армии, стал членом партии. Студентов же, которые состояли в КПСС, было очень мало. Отличник, да еще и партийный, – отказаться от общественной нагрузки было невозможно! Будучи председателем студгородка, я много чем занимался, в частности, организовывал каждую субботу и воскресенье танцы, на которых, если бы не необходимость, вряд ли появился. Но приходилось присматривать за тем, чтобы там не было пьянки и драки. Порой – молодежь ведь! – случалось, конечно, всякое; бывали разные инциденты. Сразу вызывались коменданты обоих корпусов, собирався студенческий совет – разбирались в ситуации. А мне же еще надо было учиться!

КАРЬЕРНЫЙ РОСТ

– Недавно вам исполнилось 70 лет, но вы до сих пор в строю, много работаете. Можете назвать основные вехи на вашем профессиональном пути?

– После аспирантуры я проработал год и два месяца в центральном аппарате «Газпрома», а потом мне предложили возглавить лабораторию морского газопромышленного дела во ВНИИГАЗе, которая должна была заниматься месторождениями Азовского моря. Потом на базе моей лаборатории организовали особое конструкторско-техническое бюро (ОКТБ) ВНИПИ Морнефтегаза, которое впоследствии стало головным институтом по проблемам шельфа. Я был там начальником отдела, заместителем директора по науке, и. о. директора. В 1995 году предложили стать директором Центра «Морские нефтегазовые месторождения» (ВНИИГАЗ). А в 2009-м я перешел на нынешнее место – стал заместителем гендиректора ЦКБН, головной газпромовской организации, занимающейся разработкой, исследованием и внедрением блочно-комплектного оборудования для предприятий газовой и нефтяной промышленности.

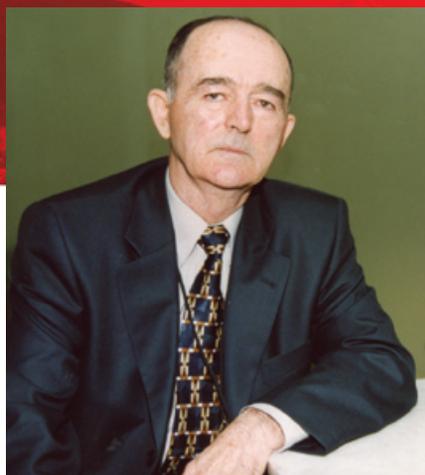
Уже 12 лет читаю в РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина лекции по обустройству и эксплуатации морских месторождений. Написал учебник в двух томах. Этот курс даже с других кафедр приходят слушать.

ЧЕРНОМЫРДИН

– С одним из наиболее колоритных руководителей нашей газовой отрасли, ставшим позднее Председателем Правительства Российской Федерации, доводилось общаться?

– Да, разумеется. Вообще, я его, конечно, очень уважал. В период, когда я работал в ОКТЬ ВНИПИ Морнефтегаза в 1985 году, произошел такой, связанный с Черномырдиным, случай. Наш институт занимался проектированием ледостойких сооружений как для Арктического шельфа, так и для Дальнего Востока. На техническом совещании у министра газовой промышленности я докладывал о том, как идет работа по созданию ледостойкой платформы для Пилтун-Астохского месторождения (сейчас им занимается «Сахалин-2»). Надо сказать, Виктор Степанович, когда человека уважал и доверял ему, обращался к нему на ты и без отчества. Он мне тогда на этом техническом совещании и говорит: «Дилижан, ты в сколь-

ких местах сидишь?» А мы тогда размещались в шести разных подвалах. Я перечислил наши адреса. Черномырдин возмутился: «Разве можно решить такую большую и важную проблему, сидя в шести подвалах?!» Тут же распорядился, чтобы нам отдали ремонтирующееся здание Мострансгаза на Каланчевской. Мострансгаз получил потом новое в поселке Газопровод. Безусловно, это один из тех случаев, когда Виктор Степанович фактически поставил на ноги институт, ставший впоследствии генеральным проектировщиком многих объектов во Вьетнаме, на Сахалине, в Каспийском море.



СЧАСТЬЕ

– Все хотят быть счастливыми, но не все, наверное, верят, что это возможно...

– Для меня, как и для всех, счастье – это прежде всего ощущение комфорта и дома и на работе. А комфорт лично для меня – быть нужным кому-то. И пока я нужен и дома и на работе. Вот когда у меня этого не будет, может, мое счастье и закончится.

У меня четыре внука и внучка. Свободное время провожу с ними. К сожалению, его мало бывает. В течение дня я на своем рабочем месте, а в субботу и воскресенье готовлю задачи своим сотрудникам. Уезжая в командировки и отпуск, беру работу с собой и там тоже всегда что-то в свободное время делаю. Мне самому из моих статей больше всего нравятся те, что написаны в отпуске. Обычно провожу его в Минводах.

– И что, совсем не бездельничаете даже на отдыхе?

– С детства люблю играть в шахматы. Но в основном играю в них как раз в санатории. Соперники ж нужны, не только время! На бильярде играю. Даже дома есть бильярдный стол. Люблю встретиться за ним со своим сыном.

УСПЕХ

– Ваш секрет успешности раскроете?

– Может, это и прозвучит банально, но, конечно, именно упорство и труд – гарантия успеха. Мне повезло, что повстречал в жизни замечательных людей, но если бы я не работал так много, что бы эти встречи мне дали?.. Может, это прозвучит по-детски, но сегодня я считаю: очень хорошо, что в юности мало развлекался – не ходил на танцы и еще куда-то в этом роде (были студенты, которые больше любили развлекаться, чем учиться). Позднее это всё окупилось, дало положительный эффект. Вообще говоря, я всегда (школьником, студентом, начальником лаборатории, отдела, директором института) хотел быть в своем деле первым. Но не для того, чтобы меня как-то превозносили. Честно говоря, просто очень не хотел, чтобы ругали. Эта боязнь, как оказалось, может способствовать успеху.

Беседу вел Владислав Корнейчук

«Газпром» надо защищать

На вопросы журнала
отвечает переводчик
и публицист Дмитрий
Goblin Пучков



— **Д**митрий Юрьевич, начнем с традиционного: почему «Гоблин»?

— Когда в 1990-х служил в милиции, мы с коллегами прочитали заметку «Гоблины в милицйских шинелях», после чего стали друг друга называть гоблинами. В ироничном, понятном смысле. А потом я заинтересовался компьютерными играми. Для сетевых батальонов надо было придумать ник. Так и появился Goblin. Под впечатлением от игр стал писать заметки в компьютерные издания, подписывался «ст. o/y Goblin». Был в данной области одним из самых видных бумагомарателей России.

В конце 1990-х написал первую в стране книгу по компьютерной игре — «Санитары подземелий». Долгое время она лидировала в списке бестселлеров Ozon.ru, обогнав весьма продаваемых Стругацких и Лукьяненко. Для российских издателей перевел пять игр, в том числе сделал два альтернативных перевода, радикально меняющих сюжет и смысл происходящего на экране. Был единственным переводчиком, чье имя указывали на обложке, так как это повышало продажи.

— А как пришли к переводам фильмов?

— Первый фильм, «Путь Карлито», я перевел еще в 1995 году — сделал другу подарок на день рождения. Кино тогда выходило в ужасающих переводах — откровенные ляпы, отсебятина, пропущенные куски текста. В эпоху видеосалонов переводили на слух, поточным методом по два-три фильма в день, что еще больше ухудшало качество конечного продукта. Ну, а так как я мог сделать лучше, то сделал лучше. Но из-за того что процесс наложения перевода на видеомангитофонах был достаточно сложным, дело это быстро заглохло. Сейчас перечитывать тексты первых переводов откровенно страшно — опыт-то постоянно растет, учишься новому и все отчетливее видишь, где ошибся, где можно было сделать лучше.

— Ваш сайт oreg.ru на сегодняшний день, пожалуй, самый посещаемый личный проект в Рунете. Расскажите немного о нем.

— Сайт был построен в ноябре 1999 года для моих заметок обо всем на свете. Название «Тупи40k Goblina» придумалось благодаря советскому фильму «Принц и нищий». Там один из персонажей произносил фразу: «За такие дела в нашем тупичке...» Сначала на сайт заходило по тысяче



человек в сутки, сейчас – 70 тысяч. Кроме заметок теперь есть видеоролики с обзорами фильмов, гаджетов и тому подобное. Последние года два-три также публикую интересные мне заметки других авторов. Получилось эдакое личное СМИ.

СОВРЕМЕННОЕ КИНО

– Дмитрий, вот цитата из вашей рецензии на «Аватар», которая на вашем сайте висит: «Многим кажется, что прототип индейцев нави – это русские, недемократично владеющие большими запасами нефти и газа. Никому не приходит в голову, что русские в фильме – как раз наоборот, люди. А корпорация – это «Газпром», героически добывающий ценные ресурсы в невыносимых инопланетных условиях. На деньги от продажи которых все мы, собственно, и живем. И вдруг сотрудник частного охранного предприятия решил взорвать наш газопровод...»

– Лично мне фильм не понравился. Да, красиво, да, технологически круто, но идеологический посыл – омерзителен. Давайте аборигены будут ваххабитами в горах, а главный герой перебежит к ним. С какой стороны ни посмотри, он предатель всего на свете. И я на сторону такого гражданина встать не могу. Вот у нас есть «Газпром», например, с которого вся страна живет. Так получилось: промышленность в стране умерла, а «Газпром» живет и здравствует. Нравится он или нет, но мы, благодаря именно ему во многом, живы, а значит, обязаны его защищать. А не так, как главный герой в «Аватаре».

– Последние годы вы часто гастролируете по российским городам с живыми переводами. С чего началась эта практика?

– Подобным образом у нас еще при Союзе показывали иностранные фильмы на кинофестивалях – присутствовал переводчик, который вживую зачитывал текст. Что касается моего опыта, то в 2005 году меня пригласили перевести мультипликационный фильм для взрослых «Отряд Америка: Всемирная полиция». Содержание было очень жестким, поэтому сначала в рамках кинорынка устроили показ для директоров кинотеатров – захотят или нет прокатывать. Приехал представитель Paramount из Лондона, а так как по-русски он не говорил, поэтому слушал, где смеются. По итогам пришел в полный восторг. Изготовили примерно 170 копий для проката по России. В нескольких городах сделали живые переводы.

Потом был перерыв года в три. У меня сомнений, что живые переводы востребованы, нет. Для сравнения: средняя посещаемость одного сеанса – 9–13 человек, а нам регулярно удается полный «Пушкинский» набить. А это 2 тысячи мест, крупнейший кинотеатр в Европе. Получается 200 обычных сеансов за раз. Так были показаны такие картины, как «Темный рыцарь», «РЭД», «Зеленый шершень», «Немыслимое» и «Гран Торино». Всего на данный момент больше двух десятков картин.

– Одна из ваших рецензий – о фильме Михалкова «Утомленные солнцем 2: Предстояние». В конце там такие есть слова: «Если ты либеральная гнида, ненавидишь своих предков и считаешь, что немцев завалили



- Мне захотелось снять фильм, в котором бы рассказывалось о том, как было

ной России формируется на основании «хотелок» режиссера, оператора, актеров... До абсурда доходит. Взять в аренду камеру в Москве стоит дороже, чем выписать ее из Америки вместе со специалистом. В России сегодня снимается большое количество фильмов, и выглядит это чаще всего, по сути, так: человеку дали денег, а он потом приносит тем, кто профинансировал, кассету с записью, которая мало кого интересует.

– Наши фильмы «Возвращение», «Бумажный солдат», «Овсянки», «Как я провел этим летом» собрали хороший урожай на престижных кинофестивалях...

– В этом почти нет смысла. Они ж в прокате почти ничего не собирают! А значит, такое кино и не нужно. Когда обростете салом и сможете позволить себе финансовые риски – пожалуйста!

– На современном Западе – как и в Советском Союзе – кино далеко не всегда делается ради прибыли. Более того, там не рассчитанных на коммерческий прокат картин снимается огромное количество! – Деньги на производство таких фильмов на Западе нередко дают частные жертвователи, которые считают своим долгом развивать кино. А не государство раздает не пойми на что деньги налогоплательщиков.

ДОКУМЕНТАЛЬНЫЙ ФИЛЬМ

– Несколько лет назад вы сняли документальный фильм «Правда о девятой роте». Что заставило заняться этой темой и сложно ли было снимать?

– Тогда вышел фильм Федора Бондарчука «9 рота», который вызвал у меня глубокое недоумение. Особенно пояснение «Основано на реальных событиях». Главный посыл этого фильма – война была бессмысленной, ребят там забыли, а страна через два года развалилась. Зачем это? Реальные события были, люди совершили подвиг – защищая ключевую для ведения прицельного артиллерийского огня высоту.

Когда бойцы сидели в январе на горе в 3 км над уровнем моря, на них напали душманы. Нападение на один блокпост – это, как правило, способ отвлечения внимания от направления главного удара. Полк поднимают по боевой тревоге. Все атаки были отбиты. Всего погибло шесть человек на этой высоте. Зачем говорить, что фильм основан на реальных событиях, что все погибли, если участники боя живы? Зачем врать? Я уверен, если бы Бондарчук снял фильм о том, что там было на самом деле, это вызвало бы более живой интерес. Обратите внимание, что в СМИ не позвали никого из офицеров девятой роты. Потому что после сеанса все разошлись с матерными словами в адрес создателей фильма. Выволокли какого-то солдата, который тут же принялся рассказывать, что ничему его в армии не учили, в учебке над ним издевались, но когда он попал в первый бой, то ни о чем не думал, офицеров не слушал,

трусами, – беги бегом, это твой фильм». Никита Сергеевич снимал патриотический фильм, а снял, получается, по-вашему, либеральный?

– В свое время коммунистическая партия играла роль кинопродюсера. Вообще говоря, режиссер, творец – существо эмоциональное, он своими эмоциями воздействует на зрителей. А над ним стоят продюсеры – люди, которые заведуют деньгами. И разбираются чаще всего гораздо лучше режиссера, как сделать так, чтобы вложенные средства сторицей вернулись к ним. Сегодня у Никиты Сергеевича ни компартии над ним, ни продюсера нет, государство ему и так деньги дает.

Михалкова сложно заподозрить в том, что он не умеет снимать кино. И все-таки по какой-то причине вышло так, что, хоть «Утомленные солнцем 2» произведение либерального толка, практически все либеральные СМИ сказали: фильм плохой. Это не либеральная картина, она просто плохая: набор бестолково склеенных короткометражек, в котором ничего из происходящего на экране не трогает, всё фальшиво. А в ответ на вполне разумную критику звучат ответы в стиле Незнайки: «Не доросли еще до моей музыки».

Наши кинотворцы не озабочены тем, чтобы вернуть затраченные деньги. Кино на Западе существует для того, чтобы зарабатывать на нем. Это крайне рискованный бизнес. Есть пять киностудий-мейджоров, которые могут себе позволить риск, у них есть серьезные ресурсы: часто из десяти снимаемых фильмов девять – убыточные, но десятый окупает всё и дает хорошую прибыль.

Зачем наше государство финансирует кино, на которое почти никто не идет, не знаю. Бюджет картины в современ-



всё делал автоматически. Сразу хочется спросить: сколько тебя надо было учить, чтобы ты начал всё делать автоматически? И кто тебя учил – уж не офицеры ли?

Мне захотелось снять фильм, в котором бы рассказывалось о том, как было. При современном развитии техники это сделать куда проще, чем кажется. Главный герой живет в Петербурге, начальник артиллерии полка – в Пскове, начальник штаба – под Москвой, командир разведроты – в Москве, два солдата – в Новокузнецке, один в Новосибирске. Я слетал к ним, со всеми побеседовал. К сожалению, по моей вине фильм пока не получил прокатного удостоверения. Но мы использовали снятые материалы и компьютерную графику для создания игры «Правда о девятой роте», в которой можно не только послушать комментарии солдат и офицеров, но и принять участие в ключевых эпизодах боя. Играть, ясное дело, можно только за наших солдат. Данный проект для России является, не побоюсь этого слова, уникальным.

БОРЬБА ЗА ВЛАСТЬ

– В одном из ваших интервью вы сказали, что работать в милицию пошли после того, как прочитали «Архипелаг ГУЛАГ», чтобы – внимание, цитата! – «сделать жизнь немножко лучше». Вы это серьезно сказали тогда? Как вы к личности и творчеству Солженицына относитесь? Вас не смущает, что он так или иначе немало способствовал формированию образа Советского Союза как «империи зла»?

– Да, пошел служить именно потому, что прочитал про чудовищные ужасы. Но хватило одного года, чтобы понять, что Солженицын не понимает, о чем пишет. Если вы эту книжку мало-мальски внимательно читаете, то обнаружите, что он не пользуется никакими источниками, у него нет никаких документов. После опубликования его повести «Один день Ивана Денисовича» ему пришло 127 писем от пострадавших в лагерях. Спросите сегодня тех, кто сидит, за что они осуждены. Как бывший опер могу сказать: получится, что 97% сидит ни за что. Милиция у нас плохая – это общеизвестно, но 97 – очень высокий процент, такого быть не может. И эти «невинные» могут такие же письма, как Солженицыну когда-то приходили, написать. Времена, конечно, сильно изменились, но я за день больше таких писем получал. И мне никогда не приходило в голову вставлять их – а пишут нередко и о своем горе, своей боли – куда-то там, делать из этого всеобъемлющие выводы, поскольку в прошлом был оперуполномоченным и граждан слушать привык. Наверное, надо опросить и противоположную сторону, свидетелей. А эмоциональные вопли в письме к делу, как правило, как раз никакого отношения не имеют; и, весьма вероятно, пишущий лжет, исходя из каких-то своих целей.

– Бывший политзэк и будущий лауреат Нобелевской премии по литературе не имел доступа к документам

и цифрам: источники в то время были закрыты. Также есть существенная разница между осужденными по уголовным и политическим статьям. А доля политзаключенных в период правления Сталина была огромна.

Даже в официальной, предоставленной Хрущеву в начале 54-го года, справке говорится, что осужденных за «контрреволюционные преступления» в период с 1921 по 1954 годы – почти 4 млн человек.

– На мой взгляд, Солженицын – мизантроп, который еще и страну свою ненавидел. Разумеется, Советский Союз и советские люди были далеки от идеала – как и любой другой народ. Но так чаще всего и бывает: после революции, в мирной жизни, жаждущие очередных перемен революционеры уже не нужны, их уничтожают. Хотя «сталинские репрессии» – идеологический штамп, эмоционально раздувающий данный аспект для сокрытия более важного. Ведь вот, допустим, ликвидированные Генрих Ягода и Николай Ежов пострадали, воплощая сталинскую политику, или, наоборот, Сталин сам их уничтожил?

– Так что же, на ваш взгляд, являлось главной причиной той мясорубки?

– Борьба за власть. За нее сражались профессиональные революционеры, каковые являются профессиональными же конспираторами, заговорщиками и убийцами. Им тоже в свое время деньги надо было где-то брать. А где? Можно, например, ограбить банк в Тифлисе. Приходилось им нередко выявлять в своей среде провокаторов-полицейских. Я как бывший оперуполномоченный могу сказать: для этого надо обладать нетривиальными навыками. А когда революционеры такого человека выявили, что им дальше с ним делать? Уничтожить. И борьба за власть шла между вот такими людьми. Не надо забывать о том, что происходит в стране после революции – слом всех общественных институтов и обстановка всеобщего беспредела, в том числе и уголовного. Население не хочет жить под властью уголовников, оно требует от государства принять меры по наведению порядка и активно участвует в наведении порядка само.

В процессе наведения порядка простые советские граждане сводили личные счета и улучшали свое материальное положение. Допустим, в театре режиссер отдал главную роль своей жене. Как думаете, у него появились недоброжелатели? Да. И они не стеснялись писать доносы, достаточно открыть уголовные дела и почитать. Сосед, чтобы захватить чью-то комнату в коммуналке, клеветал в органы. А если в самом НКВД подчиненный писал на начальника, чтобы улучшить свое социальное положение, то это уже и проконтролировать было некому. Вина была вся страна, в этом участвовало все население СССР. Это не то что половина народа сидела, а половина – сажала и охраняла.

Если сегодня устроить глобальную «зачистку» коррупционеров и взяточников, о которой часто говорят, и привлечь к этому население (пусть люди показывают, кто ворует и как), уверяю вас, многие головы полетят.



Начиная с воспитательницы в детском саду, которая вымогала у меня 200 рублей непонятно на что...

– Как вы к либеральным ценностям относитесь?

– Либерализм – это освобождение от каких-либо ненужных ограничений: обеспечение свободы предпринимательства, передвижения, слова. К нашим «либералам» это все не относится, ведь эта часть советской интеллигенции представляла себе западное общество по детской книжке «Незнайка на Луне». Многие ли из них хорошо говорили хотя бы по-английски и понимали, как тамошнее общество функционирует?

Да, нужно избавляться от неразумных ограничений, но только действия должны быть обдуманными. Мы же не на тараканах эксперименты ставим! Посыпаем их ядовитым порошком, а сами удивляемся: смотри-ка, еще шевелятся! Я как раз в милиции служил, когда Гайдар сообщил, что в стране идет первоначальное накопление капитала, а наши «интеллектуаль» разрешили без лишней «бюрократии» продавать квартиры. В Питере, например, тысячами стали пропадать пенсионеры и алкоголики. Людей отправляли на верную смерть банды, в которые входили участковые милиционеры, нотариусы, наемные убийцы.

Древний Рим

– У вас ведь, кроме прочего, вышло несколько книг. Но нас заинтересовала судьба вашей работы по истории Древнего Рима. Как скоро она появится?

– Книга написана несколько лет назад мною в соавторстве с моим другом – историком, доцентом Самарского университета. К сожалению, мировой кризис серьезно сказался на книжном бизнесе и поломал все планы. Сейчас сложно сказать, когда она выйдет.

– Почему возникла идея написать такую книгу и чем она отличается от остальных работ по истории того периода?

– Многие сограждане знания об окружающей действительности почерпнули из детских книг братьев Стругацких. После перестройки для многих открылось, как жизнь устроена на самом деле. Оказалось, что все совсем не так,

как представлялось на кухнях. Причины исторических процессов в любом веке одинаковые. Никогда не бывает по-другому. Мне исключительно странно слышать, когда произошедшее в России объявляется уникальным. Писать про день сегодняшний по ряду причин нам не хотелось, но желание изложить собственный взгляд на происходящее было огромно. Мы решили написать исторический труд, в котором без прикрас показать суть процессов.

– А почему выбрали именно Рим?

– Рим – это фундамент современного Запада. Римляне были ребята не очень умные, но зато дисциплинированные, упертые и последовательные. Они ценили знания, учились у всех. Тут мы возьмем мореплавание, тут литературу, а тут философию. В первую очередь римляне учились у тогдашнего мозгового центра – Афин. Нынешняя проекция Рима – США, а мозговой центр – Лондон. В Лондоне сидят умные, а США тянут к себе все со всего мира.

Охта

– Когда шли споры по поводу «Охта-центра», вы оказались одним из немногих сетевых публицистов, кто высказывался положительно об этом проекте.

Как относитесь к решению о его отмене?

– Отношусь отрицательно. Что стало камнем преткновения – сохранение исторического облика города. Я считаю, что те, кто выступал против, вообще не задумываются о быте. Я сам живу в центре Питера. Дома у нас там старые, перекрытия во многих домах – деревянные. Малейший пожар – последствия страшно представить. Кроме того, в домах водятся крысы, клопы и прочая дрянь. Во многих не проведена горячая вода – приходится самостоятельно ставить подогреватели. Если эти радости кому-то нравятся, это большие люди. В доме должно быть удобно жить. А город – это большой дом. Небоскреб прекрасно впишется, на то он и небоскреб. Плюс это деньги в бюджет города, а чем больше денег, тем краше город. Да еще и небоскреб был красивый и ни у кого такого нет. Другое дело, что мне как водителю было непонятно, зачем ставить его именно в этой части города – туда неудобно подъезжать.

Или вопрос о результатах раскопок. Под крики о сохранении исторического наследия люди вообще не задумываются, что раньше на этом месте стоял советский завод, и предыдущие 300 лет это наследие вообще никому не было нужно. Думаю, теперь о нем опять благополучно забудут.

А вообще город – живой организм. Он не может оставаться неизменным. Император Август не сровнял ли с землей древности Рима, чтобы в городе стало удобнее? Наших протестовавших надо бы свозить в Лондон: посмотрели бы на здоровенное колесо обозрения да на стеклянные здания, возвышающиеся над «историческим центром». Или еще лучше в Шанхай, где наплевали на «исторический облик», создав сверхсовременный мегаполис.

Беседу вели Владислав Корнейчук и Александр Фролов

Без страха и упрека

Старший диспетчер ПДС гелиевого завода ООО «Газпром добыча Оренбург» – благородный рыцарь, сражающийся в собственных доспехах

Редкий мальчишка не мечтал оказаться в роли доблестного рыцаря Айвенго или короля Ричарда Львиное Сердце. Как правило, став взрослыми, мужчины о подобных детских устремлениях забывают. Но не все.

Кому за 30

Владимиру Горюнову – старшему диспетчеру производственно-диспетчерской службы гелиевого завода ООО «Газпром добыча Оренбург» – было уже за 30, когда он собрал свою первую кольчугу и отправился с ней на рыцарский фестиваль, которые в последние годы стали так популярны. Вообще говоря, ему с детства было интересно, как и из чего сделано оружие. Особенно привлекали рыцарские доспехи. А себя Горюнов, по его словам, мысленно и в шутку причислял к вольным рыцарям Тевтонского ордена. Почему? В этом ордене, по его мнению, были самые сильные и благородные рыцари.

«На том фестивале понял, что кольчуга недостаточно защищает, что получать в ней удары колющими предметами по меньшей мере неприятно, – говорит Владимир Петрович. – Всякий раз я возвращался с фестивалей с новыми идеями и планами: посмотрел, пообщался – и решил еще что-то сделать сам. Именно после турниров появились миланские, грюнвальдские, готические доспехи. Самое же главное – это общение с единомышленниками, ради которого трудился целый год. За кружкой пива, сваренного по старинным рецептам, мы делимся секретами мастерства, тонкостями работы, слушаем старинную музыку».

С 1996 года Владимир Петрович целенаправленно собирает информацию о рыцарских доспехах, подробно изучает их преимущества и недостатки. Главной своей задачей он считает возрождение технологии, по которой они создавались.

Основным материалом для своих изделий Горюнов выбрал прокатную





Владимир Горюнов справа

сталь. Сначала он создавал миниатюрных рыцарей, потом решил доспехи выковывать в натуральную величину. «Мы, к сожалению, знаем историю доспехов в основном по тем экземплярам, которые хранятся сегодня в музее, – делится Горюнов своими наблюдениями. – То есть главным образом по турнирным образцам. Конечно, они сильно отличаются от тех, в которые облачались воины, участвовавшие в сражениях. Мне бы очень хотелось создать и боевой вариант доспехов».

ФЕСТИВАЛЬНАЯ ЖИЗНЬ

С 1999 года Горюнов участвует в различных связанных с рыцарством мероприятиях. Его работы не только получали Гран-при на конкурсах технического творчества, изобразительного и декоративно-прикладного искусства в ООО «Газпром добыча Оренбург», но и выставлялись в областном краеведческом музее. А в 2000 и 2002 годах в городе Новогрудок в Белоруссии в импровизированных рыцарских турнирах Владимир Горюнов занял первое место. На этих фестивалях он бился в собственных доспехах, и они ни разу его не подвели, хотя сражения были почти настоящими. Многие участники тогда даже получили травмы, а у Горюнова благодаря хорошей защите – ни одной царапины.

На фестивале театрализованных реконструкций рыцарских турниров «Живая история», который проходил в Ивангороде, он ездил как зритель. «Театрализованные реконструкции – это увлекательный спектакль под открытым небом в “декорациях” настоящей крепости. Принимают участие конные рыцари, их оруженосцы, прекрасные дамы. Это соревнование за руку и сердце принцессы. Здесь и сражения пеших воинов-оруженосцев, и конные сшибки рыцарей... Исход поединков и победителей определяют зрители», – делится Владимир Петрович своими впечатлениями. Был старшим диспетчером ПДС и на фестивале «Живая история» в Приозерске Ленинградской области, который про-

шел на территории музея-крепости «Корела», построенной в XIV веке, где, помимо захватывающих рыцарских поединков, зрители смогли насладиться образцами средневекового музыкального и танцевального творчества.

НА СВОЕМ МЕСТЕ

Не подумайте, что Горюнов – из тех людей, о которых иногда говорят, что они не от мира сего. На рабочем месте Владимир Петрович – мастер своего дела, дирижер комплекса, ночной директор, часовой месторождения. По-разному называют старшего диспетчера ПДС на гелиевом заводе. Горюнов любит свою работу, ему нравится держать руку на пульсе производства. Старший диспетчер производственно-диспетчерской службы гелиевого завода ООО «Газпром добыча Оренбург» может и в новогоднюю ночь отдежурить, как это было в минувшем году.

Вообще говоря, Владимир Петрович с детства знает, что такое газ, месторождение. В Оренбург на освоение газового комплекса его родители приехали из Иркутска еще в 1970-е. Отец и мать работали на разных должностях, строили и пускали цеха гелиевого завода. Неудивительно, что первая запись в трудовой книжке их сына – «сверловщик, гелиевый завод». «Может, тогда у меня и появились мысли о рыцарстве, доспехах. О чем только не подумаешь, когда сверлишь железо! Моя работа тогда заключалась в том, что я делал отверстия на довоенном немецком станке, – рассказывает Владимир Петрович о том, с чего началось его нынешнее хобби. – С завода ушел в армию. После нее поступил в Московский институт имени И. М. Губкина, окончив который, вернулся на завод. Работаю здесь уже 20 лет. А турниры, доспехи... Да я и сам точно не знаю, зачем я это делаю! Наверное, это и адреналин, и отключение от быта, и возможность заглянуть в прошлое. Одним словом, мне это занятие доставляет огромное удовольствие».

Светлана Николаец



Здравствуй, Кролик!

В январе состоялась традиционная новогодняя благотворительная акция ОАО «Газпром» для социально незащищенных детей. На елке в ЦКИ «Меридиан» ребята, их родители и педагоги посмотрели праздничное новогоднее шоу, спектакль, пообщались друг с другом и получили подарки: книгу и символ наступившего 2011 года.

Ростовые куклы приветствовали детей уже на подступах к Центру культуры и искусства на Профсоюзной улице. Стоит ли говорить, что при виде сказочных персонажей, которые были больше их раза в два-три, гости выражали восторг и с энтузиазмом фотографировались в такой компании.

Уже в самом центре детей угощали соком и водой, а желающие подставляли свои лица художникам-аквагримерам, чтобы те разрисовали их краской. Тут же аниматоры по моделированию шаров скручивали для детей «воздушные» игрушки. Поднявшись на второй этаж «Меридиана», гости становились зрителями и участниками игровой интерактивной театрализованной программы, которую им показывали ростовые куклы и актеры Московского театра «Буфф». Появились, разумеется, и главные герои Нового года – Дед Мороз и Снегурочка. Они провели веселые эстафеты и разучили вместе с детьми шуточные кричалки, устроили аукцион и зажгли новогоднюю елку.

Затем последовало представление фокусника Мистера Икс. Его веселое магическое шоу с интерактивными комическими фокусами, в которых артист использовал зонты, платки, веревки, бумагу, монеты, вызвало огромный интерес не только у детей, но и у взрослых. Фирменный же номер Мистера Икс «Кролик в цилиндре» сорвал шквал аплодисментов.

Второй частью благотворительной акции стал детский музыкальный спектакль Московского театра «Буфф» «Новогодняя сказка Кота Баюна». На сцене по ходу представления появлялись всем известные персонажи вроде Красной Шапочки и Чиполлино. В финале добро, разумеется, победило зло, конкретно – Черную Зависть и Зеленую Тоску.

По окончании всех праздничных мероприятий в «Меридиане» все дети, а было их на этом празднике больше тысячи, получили конфеты, а также по симпатичному кролику и большой красивой книжке сказок.

Владислав Корнейчук



На акции в «Меридиане» присутствовали дети из приюта «Дорога к дому», центра психолого-педагогической поддержки семьи «Нелишние дети», центра социальной помощи семье и детям «Благополучие», благотворительного фонда творчества детей-инвалидов «Взгляд ребенка», центра реабилитации детей-инвалидов «Преодоление – Л», Таганского детского фонда, союза «Чернобыль» России, Софьинского детского дома, детского театра-студии исторического костюма «Натали», спецшколы-интерната №17, школы-интерната №62.



СВЯТОВИТ

WWW.SVYATOVIT.COM
ДОВЕРЯЙ-ПРОВЕРЕНО!



ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИЕ ЭКСКАВАТОРЫ

ООО СП "СВЯТОВИТ"
Республика Беларусь,
220104, г. Минск, ул. Лынькова, 19/2
Тел.: +375 (17) 228-58-56, 209-65-63
Факс: +375 (17) 228-57-94
e-mail: svt@svyatovit.com

ЗАО "БелМаш"
Российская Федерация
454047, г. Челябинск, ул. Мира, 25-а
Тел.: +7 (351) 278-72-99
Факс: +7 (351) 282-57-00
e-mail: belmash@yandex.ru

На правах рекламы



БОЛЬШЕ КАНАЛОВ, БОЛЬШЕ ВЫБОРА, БОЛЬШЕ УДОВОЛЬСТВИЯ!

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

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

8 800 200 5545 - бесплатный звонок из любой точки России
www.ntvplus.ru



цифровое спутниковое
телевидение

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