

ГАЗПРОМ

№5 2011 ● КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ОАО «ГАЗПРОМ» ● WWW.GAZPROM.RU

**НАДЕЖНЫЙ
ОРИЕНТИР**



ГАЗПРОМНЕФТЬ

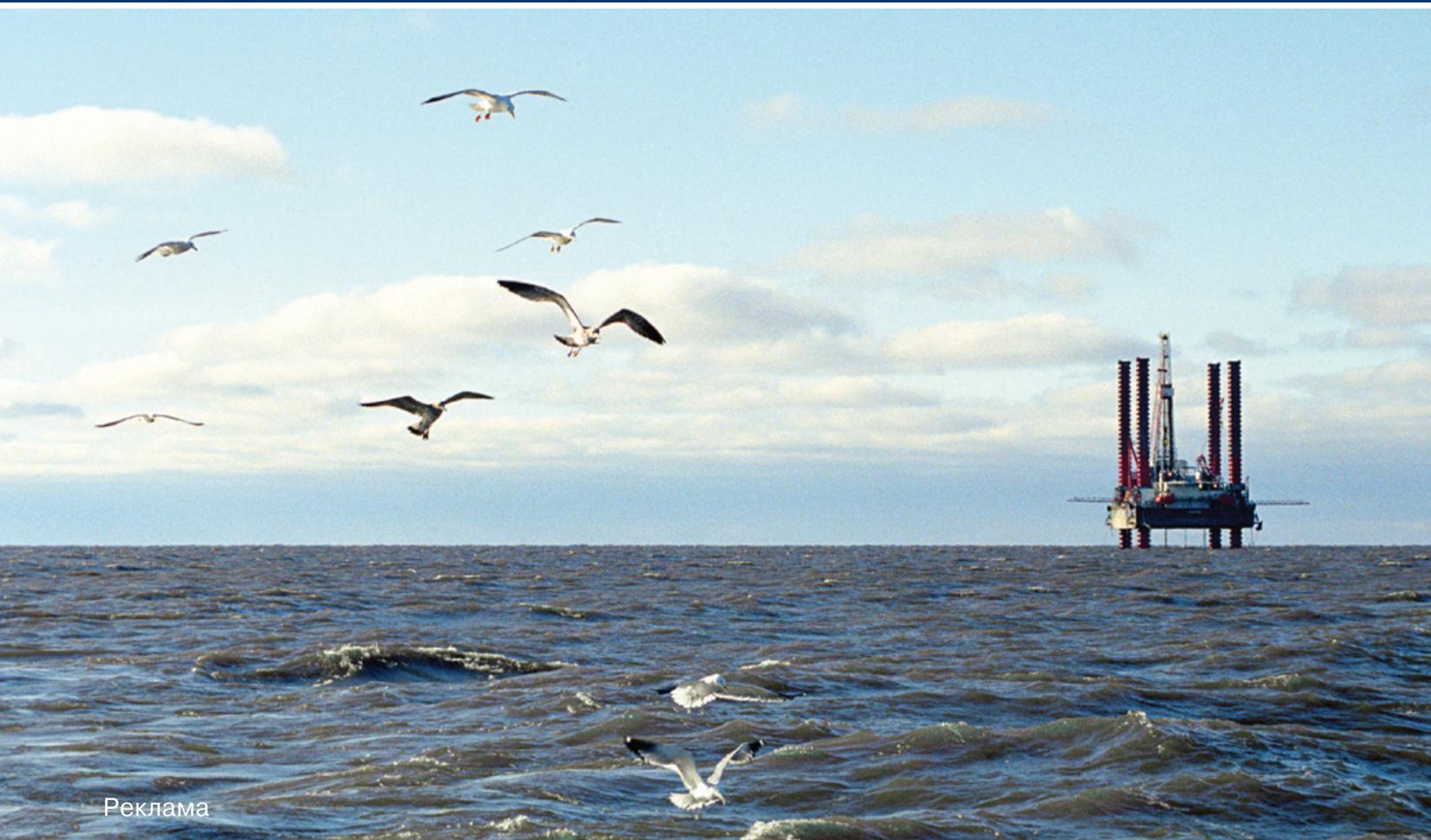
80 95

92 ДТ

Магазин

Кафе

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



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

Технологии роста

Тему номера мы посвятили итогам работы нефтяного подразделения «Газпрома» – ОАО «Газпром нефть». Компания развивается весьма успешно. Консолидированная добыча «Газпром нефти» в прошлом году составила 52,8 млн т нефтяного эквивалента (н.э.). При этом доказанные запасы на конец прошедшего года достигли 1 млрд т н.э., то есть коэффициент восполнения превысил 110%. Объемы нефтепереработки компании в течение 2010 года увеличились на 13,5% – с 33,4 млн до 37,9 млн т нефти, а объемы сбыта на внутреннем рынке – на 17%, до 20,5 млн т нефтепродуктов.

Также мы подводим итоги работы компании «Газпром энергосеть», которая занимается сбытом сжиженного углеводородного газа, нефтепродуктов и серы. В соответствии с консолидированной отчетностью прибыль «Газэнергосети» за 2010 год увеличилась в 4,3 раза, до 2,4 млрд рублей, а выручка от продаж составила 110,75 млрд рублей, что на 49,4% выше показателя 2009 года. В минувшем году компания реализовала 1,8 млн т сжиженного углеводородного газа (рост 6%), 4,8 млн т нефтепродуктов (+39%), а также 1,5 млн т серы (+40%). Интервью с ее руководителем Андреем Дмитриевым читайте на стр. 10–13.

Член Правления, начальник Департамента по работе с органами власти Российской Федерации ОАО «Газпром» Виктор Илюшин рассказывает о новых задачах, которые поставило перед ним руководство компании. Кроме того, он вспоминает о своей работе в администрации Президента РФ, рассуждает о лоббизме и делится своим личным секретом успеха (см. стр. 14–18).

В условиях нестабильности на Ближнем Востоке роль России как поставщика энергоресурсов обязательно возрастет. Поэтому «Газпром» реализует новые экспортные проекты. В частности, в мае была завершена укладка труб на дно Балтийского моря в рамках строительства первой нитки газопровода «Северный поток». Интервью директора проекта компании Nord Stream AG Хеннинга Коте читайте на стр. 26–27. О перспективах поставок российского газа на европейский рынок речь идет в статье на стр. 20–24. О развитии сотрудничества с «Газпромом» рассказывает в своей статье Председатель Правления Verbundnetz Gas AG Карстен Хойхерт (см. стр. 30–31), а о партнерстве «Газпрома» и BASF читайте на стр. 32–33.

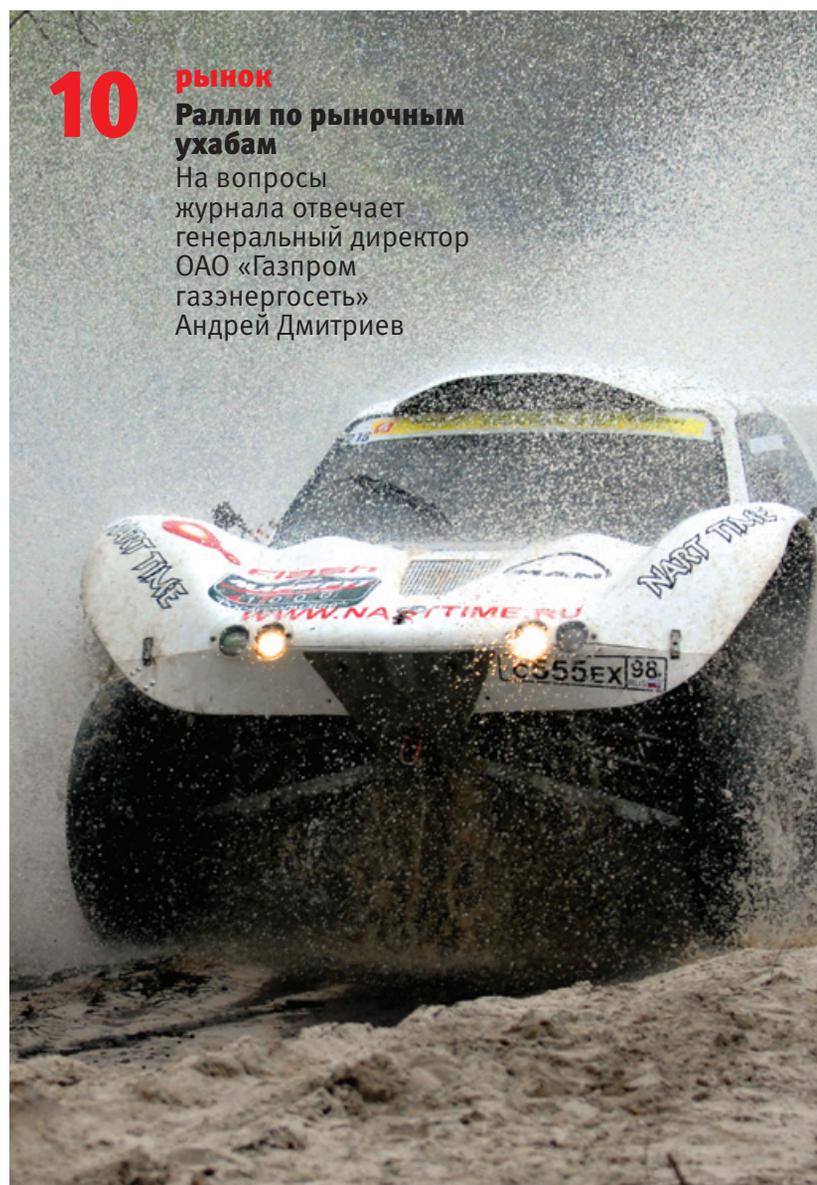
«Газпром» активно поддерживает развитие российской промышленности. В частности, ООО «Газпром трансгаз Чайковский» приступило к эксплуатации первой в России ГПА «Ладога» мощностью 32 МВт. О внедрении передовых отечественных технологий на НПЗ «Газпром нефти» идет речь в статье, публикуемой на стр. 34–35. Специалисты ООО «Газпром добыча Ямбург» разработали и внедрили новую технологию проведения газодинамических исследований. В результате в период с 2006 по 2011 год удалось сэкономить свыше 157 млн куб. м газа, которые, вместо того чтобы сгореть на факеле, ушли потребителям. Более подробно об этом можно прочесть на стр. 36–37.

Для болельщиков «Зенита» мы подготовили подарок в виде интервью главного тренера команды Лучано Спаллетти (см. стр. 42–45). В рубрике «Культура» мы представляем известного мастера единоборств, автора нескольких книг о боевых искусствах Юрия Сенчукова (см. стр. 52–55). Он рассказывает о развитии разных систем единоборств как в нашей стране, так и за рубежом, а также дает оценку известным киногероям – Брюсу Ли, Джеки Чану, Уэсли Снайпсу.



• содержание

- 1** **от редакции**
Технологии роста
- 4** **коротко**
МСФО-2010
Первая «Ладoga»
Оператор проекта
Газификация продолжается
Парогазовый блок
Директор Ковыкты
- 6** **тема номера**
Надежный ориентир
- 10** **рынок**
Ралли по рыночным ухабам
- 14** **территория**
Координатор
- 20** **экспорт**
В новых обстоятельствах
- 26** **транспортировка**
Незначительное воздействие



10 **рынок**
Ралли по рыночным ухабам
На вопросы журнала отвечает генеральный директор ОАО «Газпром газэнергосеть» Андрей Дмитриев



14 **территория**
Координатор
На вопросы журнала отвечает член Правления, начальник Департамента по работе с органами власти Российской Федерации ОАО «Газпром» Виктор Илюшин

26 **транспортировка**
Незначительное воздействие
На вопросы журнала отвечает директор проекта компании Nord Stream AG Хеннинг Коте



28 **партнерство**
Рост на внутреннем рынке
Требование времени
Расширение сотрудничества
«Мы повышаем качество»

36 **технологии**
Несгораемый газ
Экология и прогресс

41 **благотворительность**
Творческий рост

42 **спорт**
Синьор тренер
Будущие звезды

47 **наши люди**
Ямальские гонки

48 **День Победы**
В поисках «фатерлянда»

50 **социальная ответственность**
Звездный путь

52 **культура**
Искусство пресечения боя

36 **технологии**
Несгораемый газ
Разработки двойного назначения
«Газпром добыча Ямбург»



42 **спорт**
Синьор тренер
На вопросы
журнала отвечает
наставник
«Зенита»
Лучано
Спаллетти



52 **культура**
Искусство пресечения боя
На вопросы журнала отвечает вице-президент Московской федерации хapkидo, исследователь боевых искусств, автор бестселлера «Да-цзе-шу: искусство пресечения боя» Юрий Сенчуков

**ПЛЮС
24
%**

«Газпром» представил консолидированные результаты своей деятельности по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) за 2010 год. Выручка корпорации от продаж (за вычетом акциза, НДС и таможенных пошлин) увеличилась на 20 % по сравнению с аналогичным периодом 2009 года и составила 3,597 трлн рублей. Операционные расходы выросли на 17 %, до 2,44 трлн. Величина прибыли, относящейся к акционерам ОАО «Газпром», достигла 968,557 млрд рублей (плюс 24 %). Чистая сумма долга уменьшилась на 37 %, до 870,993 млрд рублей.



ПЕРВАЯ «ЛАДОГА»

В компрессорном цехе №1 КС «Вавожская» (Удмуртия) ООО «Газпром трансгаз Чайковский» был введен в эксплуатацию газоперекачивающий агрегат ГПА-32 «Ладога» (мощность 32 МВт). «Это по-настоящему историческое событие для «Газпрома»! – заявил член Правления, начальник Департамента по транспортировке, подземному хранению и использованию газа ОАО «Газпром» Олег Аксютин. – Что касается отличий от предыдущего ГПА, то они принципиальные. Прежде всего, «Ладога» – стационарный агрегат, имеет более продолжительный срок службы. Его средняя наработка составляет около 200 тыс. часов. Это почти в два раза увеличивает межремонтный и межрегламентный ресурс. Ну и, конечно, мощность. Подобных агрегатов в газотранспортной системе «Газпрома» еще не было». По словам генерального директора ООО «Газпром трансгаз Чайковский» Виктора Чичелова, вторая «Ладога» будет запущена на КС «Вавожская» до конца текущего года.



ОПЕРАТОР ПРОЕКТА

Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер и Председатель Правления АО «Национальная компания «КазМунайГаз» Кайргельды Кабылдин подписали Протокол по вопросам реализации межправительственного Соглашения по изучению Имашевского месторождения и Соглашение по определению ТОО «КазРосГаз» оператором проекта. Межправительственное соглашение о совместной деятельности по геологическому изучению и разведке трансграничного газоконденсатного месторождения Имашевское подписано в сентябре прошлого года и вступило в силу в январе текущего. Уполномоченными организациями для его реализации определены ОАО «Газпром» и АО «НК «КазМунайГаз»».



ГАЗИФИКАЦИЯ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Совет директоров одобрил итоги реализации «Газпром» Программы газификации регионов России в 2010 году и поручил Правлению компании продолжить работу по газификации. Было отмечено, что все обязательства «Газпром» выполнил: завершено строительство 156 межпоселковых газопроводов общей протяженностью около 2,1 тыс. км в 44 субъектах Федерации, в том числе 18 объектов построены в сжатые сроки в рамках ликвидации последствий природных пожаров. Новые газопроводы обеспечивают газоснабжение более 300 населенных пунктов. Общий объем инвестиций, выделенных «Газпром» в рамках Программы газификации регионов, составил 25,612 млрд рублей. В этом году на эти цели предполагается также направить не менее 25 млрд рублей.

ПАРОГАЗОВЫЙ БЛОК

В Санкт-Петербурге введен в строй новый парогазовый энергоблок ПГУ-450 Южной ТЭЦ ОАО «ТГК-1». При его строительстве использовались самые современные технологии, которые обеспечат значительную экономию энергоресурсов при эксплуатации, а также позволят максимально снизить воздействие на окружающую среду. Основное оборудование энергоблока было создано российскими машиностроителями. С его вводом решается проблема дефицита электроэнергии в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, повышается надежность и расширяются возможности теплоснабжения южных районов города, обеспечиваются энергетические потребности для развития промышленно-делового комплекса кольцевой автомобильной дороги.



ДИРЕКТОР КОВЫКТЫ

Решением ОАО «Газпром» генеральным директором ООО «Ковыктанефтегаз» избран Андрей Татаринов. Он родился в августе 1965 года в Новосибирске. В 1987 году окончил Иркутский политехнический институт, в 1998-м получил второе высшее образование в Иркутском государственном университете по специальности «менеджмент». С 2003 по 2006 год работал советником заместителя Председателя Правления ОАО «Газпром». С 2006 года занимает должность генерального директора ООО «Газпром добыча Иркутск» (ранее – «Иркутскгазпром»). ООО «Ковыктанефтегаз» являлось частью имущества оператора разработки Ковыктинского газоконденсатного месторождения – ОАО «РУСИА Петролеум», которое было приобретено ОАО «Газпром» 1 марта 2011 года.

• тема номера

Надежный ориентир



ГАЗПРОМНЕФТЬ

80

95

92

ДТ

Магазин

Кафе

«Газпром нефть» демонстрирует отличные результаты

Предрекаемого многими экономистами и аналитиками катастрофического падения цен на нефть в 2010 году не произошло. Напротив, цены восстановились, фактически вернувшись к уровню, на котором находились до начала кризисной лихорадки – стремительного взлета и столь же стремительного падения. Так, нефть марки Brent выросла в среднем с 62 долларов до 79 долларов за баррель (на сегодняшний день – более 100 долларов). В то же время спрос на нефтепродукты на российском рынке увеличился на 7–15%. На этом благоприятном фоне «Газпром нефть» показала отличные результаты по развитию бизнеса.

Консолидированная добыча «Газпром нефти» в прошлом году составила 52,8 млн т нефтяного эквивалента (н.э.). При этом доказанные запасы компании на конец прошедшего года достигли 1 млрд т н.э., то есть коэффициент восполнения превысил 110%. «Восполнение ресурсной базы является необходимым фундаментом для будущего стабильного роста добычи», – отметил председатель правления «Газпром нефти» Александр Дюков.

Добыча компании в нефтяном эквиваленте увеличилась в 2010 году более чем на 5% по сравнению с 2009 годом, в то время как добыча газа выросла на 26%. Это стало следствием запуска двух газовых проектов компании – началом разработки сеноманских залежей Муравленковского и Новогоднего месторождений, где ежегодно будет добы-

- **Консолидированная добыча «Газпром нефти» в прошлом году составила 52,8 млн т нефтяного эквивалента. При этом доказанные запасы компании на конец прошедшего года достигли 1 млрд т н.э., то есть коэффициент восполнения превысил 110%**

ваться порядка 4,2 млрд куб. м газа в год. Это позволит «Газпром нефти» увеличивать добычу на 3,4 млн т нефтяного эквивалента в год. Компания продолжает изучать возможность начала одновременной эксплуатации нефтяных и газовых пластов на других своих месторождениях, что позволит обеспечить производственную синергию.

В 2010 году «Газпром нефть» стала оператором разработки восточной части Оренбургского месторождения «Газпрома», а в этом году месторождение может полно-

стью перейти под ее контроль. «Газпром нефти» планируется передать и другое месторождение «Газпрома» – Новопортовское, расположенное в Ямало-Ненецком АО. В ЯНАО находятся еще два новых крупных проекта, которые станут базой для дальнейшего развития компании. Это совместная с ТНК-ВР разработка группы Мессояхских месторождений с потенциалом добычи 20 млн т нефти и 10 млрд куб. м газа в год и участие в проектах компании «СеверЭнергия», также работающей на месторождениях в ЯНАО. В ноябре 2010 года совместно с НОВАТЭКом «Газпром нефть» приобрела у «Газпрома» 51% «СеверЭнергии».

ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРОЕКТЫ

«В 2010 году «Газпром нефть» в полной мере стала международной нефтегазовой компанией: началось активное развитие наших зарубежных проектов в Ираке, Венесуэле, Экваториальной Гвинее и на Кубе», – отметил заместитель генерального директора по разведке и добыче «Газпром нефти» Борис Зильберминц. За рубежом компания развивает проекты на глубоководном шельфе, работает с тяжелой нефтью.

В январе 2010 года «Газпром нефть» подписала контракт с правительством Ирака на разработку месторождения Бафра. Также в 2010 году «Газпром нефть» получила статус лидера проекта в российском Национальном нефтяном консорциуме, созданном для работы в Венесуэле, на месторождении Хунин-6, которое расположено в бассейне тяжелой нефти реки Ориноко. В состав консорциума также вошли «Роснефть», ЛУКОЙЛ, ТНК-ВР и «Сургутнефтегаз». На долю Венесуэлы приходится 12,9% мировых запасов нефти, предполагаемые геологические запасы Хунин-6 – 8,78 млрд т нефти. До 2013 года на месторождении планируется пробурить около 50 скважин, чтобы построить экономические и геологические модели, которые позволят принять окончательное решение об инвестициях. Вероятно, в 2013 году начнется добыча в объеме около 40 тыс. баррелей в сутки. Пик должен прийти на 2017 год – 450 тыс. баррелей в сутки.

Летом 2010 года «Газпром нефть» подписала два соглашения о разделе продукции с Министерством горнорудного



дела, промышленности и энергетики Экваториальной Гвинеи, а также гвинейской национальной нефтяной компанией GEPetrol. На сегодняшний день добычу в этой африканской стране ведут в основном американцы. Для геолого-разведки «Газпром нефть» выбрала два из 16 предложенных блоков: в бассейнах Рио-Муни (блок U) и дельты Нигера

● **«Газпром нефть» стремительно наращивает розничные продажи. Так, если в целом по рынку розница выросла на 9%, то продажи «Газпром нефти» увеличились на 16%**

(блок T). В случае удачных результатов ГРП и обнаружения коммерческих запасов нефти будет приниматься решение о начале добычи нефти на месторождениях.

В целом же компания намерена и дальше развивать свою деятельность на территории Африки и создать там новый центр нефтедобычи. В долгосрочной перспективе рассматривается возможность вхождения в разведочные и добывающие активы и в других странах региона – например, в Камеруне и Габоне. Кроме прочего, изучаются и возможности увеличения долей NIS в ангольских проектах.

Кстати, финансовые показатели сербской дочерней компании «Газпром нефти» в прошлом году значительно улучшились. Если кризисный 2009 год NIS закончила с убытком в 58,4 млн евро, то уже в 2010-м чистая прибыль составила 218,9 млн евро. В рамках процесса модернизации перерабатывающих мощностей сербской компании «Газпром нефть» начала строительство комплекса легкого гидрокрекинга и гидроочистки на НПЗ в Панчево.

ПЕРЕРАБОТКА

По данным Минэнерго, в 2010 году общий объем нефтепереработки в России вырос на 5,5% и составил 249 млн т, что превышает не только показатели кризисного 2009-го, но также и 2008-го (236,3 млн т). В целом производство дизельного топлива увеличилось на 4,3% (до 70,2 млн т), автомобильного бензина – на 0,5% (до 35,9 млн т), мазута – на 8,6% (до 69,9 млн т). Доля «Газпром нефти» в общем объеме переработки выросла с 13,2 до 14,2%, что утвердило ее на третьем месте среди российских нефтяных компаний после «Роснефти» и ЛУКОЙЛа. В целом объемы нефтепереработки компании в течение 2010 года выросли на 13,5% – с 33,4 млн до 37,9 млн т нефти. Этого показателя во многом удалось достичь за счет увеличения доли участия в Московском НПЗ после приобретения Sibir Energy (объем переработки здесь вырос на 54,2%). Кроме того, существенный вклад внесла модернизация перерабатывающих мощностей компании.

На Омском заводе в октябре 2010 года был введен в эксплуатацию крупнейший в России и Европе комплекс изо-

меризации легких бензиновых фракций «Изомалк-2». Также здесь началось строительство комплекса гидрооблагораживания бензинов каталитического крекинга и дизельного топлива, который обеспечит получение автобензинов и дизтоплива, соответствующих классам 4 и 5 технического регламента. В октябре 2010 года на ОНПЗ была запущена установка по производству полимерно-битумных вяжущих (ПБВ) и битумных эмульсий. Эти материалы необходимы для улучшения качества и продления срока эксплуатации дорожных покрытий. В то же время на Омском заводе смазочных материалов началось строительство комплекса по смешению, затариванию, хранению и отгрузке масел мощностью 120 тыс. т. В ближайшие два года на это строительство будет направлено 2 млрд рублей.

Стратегические планы компании предполагают, что к 2020 году объем переработки нефти достигнет 70 млн т, из которых 40 млн т будет перерабатываться внутри России, а 30 млн т – на зарубежных мощностях.

Розница

«Газпром нефть» стремительно наращивает розничные продажи. Так, если в целом по рынку розница выросла на 9%, то продажи «Газпром нефти» увеличились на 16%. Бизнес продуктовых направлений – авиакеросина, смазочных материалов, битума, нефтехимии и бункеровки – развивался впечатляющими темпами. Всего на внутреннем рынке было реализовано 20,5 млн т нефтепродуктов, то есть на 17% больше, чем в 2009 году. В то же время мелкооптовые продажи увеличились на 15%, до 5,2 млн т. Для оптимизации транспортных затрат было создано новое дочернее предприятие «Газпромнефть-логистика».

В 2010 году компания существенно расширила корзину премиальных продуктов. Так, в апреле на российский и зарубежный рынки было выведено новое семейство высококачественных моторных масел под брендом G-Family. В его ассортименте более 40 новых современных масел. А в Северо-Западном регионе России в конце прошлого года начались пилотные продажи нового высокооктанового топлива марки G-Drive. В целом же производство высокооктанового бензина на нефтеперерабатывающих заводах компании увеличилось на 13%, а дизельного топлива – на 15%.

Как известно, в 2009 году стартовал масштабный проект ребрендинга и модернизации сети АЗС компании, который на сегодняшний день вошел в завершающую стадию – 950 станций в России, Таджикистане, Казахстане, Киргизии и Белоруссии работают под единым брендом «Газпромнефть». Централизацию системы нефтебаз теперь обеспечивает специально для этого созданное предприятие «Газпромнефть-Терминал».

Общее количество заправочных комплексов компании увеличилось на 3,2%, вплотную приблизившись к 1,6 тыс. Средний объем реализации вырос на 11%

(10,1 т в день). А продажи через российские АЗС – на 18 % (3 млн т нефтепродуктов). Из них объемы реализации бензинов увеличились на 10 % (до 2,16 млн т), дизельного топлива – на 44 %.

В странах Таможенного союза у компании действуют четыре сбытовых предприятия: «Газпромнефть-Казахстан», «Газпромнефть-Таджикистан», «Газпром нефть Азия» в Киргизии и «Газпромнефть-Белнефтепродукт» в Белоруссии. В прошлом году их совокупные продажи составили 1,16 млн т нефтепродуктов. В Центральной Азии ключевым для «Газпром нефти» является рынок моторного топлива Казахстана. В 2010-м здесь была приобретена сеть из 20 АЗС и девяти земельных участков под строительство заправок.

Вполне успешно завершили год сбытовые дочки «Газпром нефти». Так, «Газпромнефть-Аэро» начала заправки российских воздушных судов в аэропортах Турции, Китая, Иордании, Норвегии, Индии, Кипра. Стартовало строительство перспективного заправочного комплекса в аэропорту Шереметьево. Предприятие увеличило объем розничных продаж авиакеросина на 19 % и сохранило первое место по розничной реализации авиатоплива среди сетевых компаний. При этом оно заняло второе место в поставках авиакеросина на внутренний рынок РФ.

Другое сбытовое предприятие «Газпром нефти» – «Газпромнефть Марин Бункер» – увеличило объемы собственной бункеровки «в борт» на 17 %, реализовав примерно 1,5 млн т топлива. Предприятие заняло лидирующие позиции на рынке. Доля морской бункеровки пока еще значительно превышает долю речной, но заметим, что объем бункеровок на внутренних водах вырос за 2010 год на 23 %. Предприятие начало деятельность в портах Волгограда, Астрахани и Усть-Кута. «Марин Бункер» планирует и дальше развивать заправки на внутренних водах. Объем реализации в РФ к 2015 году будет увеличен до 1,9 млн т.

С 2011 года предприятие выходит на зарубежные рынки Европы, Ближнего Востока и Азии. Уже подписаны партнерские соглашения с турецкой компанией Petrol Ofisi на осуществление бункеровок в порту Стамбула. А осенью 2010 года заключен договор с итальянской компанией Mediterranean Shipping Company – также на заправку в Турции. Первая бункеровка в порту Стамбула уже осуществлена. К 2020-му предприятие намерено занять существенную долю на мировом рынке и войти в список 20 крупнейших международных бункерных компаний.

«Газпромнефть – смазочные материалы» превратилась в вертикально интегрированную компанию. На ее мощностях в Омске, Ярославле, а также в итальянском городе Бари в 2010 году было произведено более 434 тыс. т продукции. Доля компании на отечественном рынке масел выросла с 11 до 13 %. При этом ассортимент предприятия уже включает 200 наименований.

Александр Фролов





Ралли по рыночным ухабам

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

— Андрей Игоревич, начну с традиционного вопроса – каковы финансовые итоги деятельности вашей компании?

– В прошлом году компания показала лучшие результаты за 12 лет своего существования, о чем свидетельствует рост выручки в сравнении с 2009-м в полтора раза, а чистой прибыли – почти вдвое. В абсолютных цифрах эти показатели по ОАО «Газпром газэнергосеть» составляют соответственно 100,7 млрд рублей и 1,6 млрд рублей.

На последнюю милю

В соответствии же с консолидированной отчетностью прибыль, полученная группой компаний за 2010 год (2,4 млрд рублей), увеличилась в 4,3 раза по отношению к показателю 2009 года (553 млн рублей). Консолидированная выручка от продаж за 2010 год составила 110,75 млрд рублей, что на 49,4% больше, чем в 2009 году.

– За счет чего достигнуты такие успехи? Или это скачок относительно неудачного кризисного 2009 года?

– Я бы так не сказал. 2009 год был, конечно, очень сложным, но неудачным его назвать нельзя. Компания и тогда увеличила объемы продаж, выручку и прибыль относительно 2008 года, хотя показатели не были такими впечатляющими.

В 2010-м на результаты работы повлияли несколько факторов. Во-первых, рынок СУГ и нефтепродуктов демонстрировал устойчивый рост в объемных показателях. Во-вторых, рост рынка подталкивал и рост цен, особенно это касается нефтепродуктов. В-третьих, мы предприняли серьезные усилия по расширению номенклатуры и географии рынка сбыта. У нас выросли объемы реализации сжиженного углеводородного газа (СУГ), которые достигли 1,8 млн т (рост 6%), нефтепродуктов, включая газовый конденсат, – 4,8 млн т (рост 39%), серы – 1,5 млн т (40%). В-четвертых, «Газпром газэнергосеть» открыла для себя некоторые новые направления деятельности, а кроме того, мы смогли существенно продвигаться в проектах, начатых в прошлом и позапрошлом годах.

Отмечу еще такой факт: в сбытовой политике мы руководствовались принципом доведения продукции



производства ОАО «Газпром» до конечного потребителя, то есть принципом выхода на так называемую последнюю милю. Этот сегмент сбытовой цепочки отличается дополнительными рисками, но и обеспечивает более высокую доходность. Поэтому у нас быстрыми темпами росла клиентская база – если немногим больше года назад у компании было порядка 300 таких клиентов, то сейчас их количество превысило 500. Словом, имело место сочетание объективных и субъективных факторов.

– Ответ исчерпывающий, но давайте перейдем к подробностям. Как вел себя рынок СУГ в прошлом году и в текущем?

– Если говорить в общем, то рынок демонстрировал устойчивый рост, но наиболее заметным событием стал непрогнозируемый для всех его участников скачок спроса на СУГ в последнем квартале прошлого года. В результате это привело к существенному росту цен и даже к дефициту сжиженного газа.

Мы анализировали эту ситуацию, консультировались с нашими коллегами и партнерами и выявили две основные, с нашей точки зрения, причины такого развития событий. Первая связана с тем, что снижение цен на СУГ в 2008–2009 годах, вызванное кризисными явлениями в мировой экономике, дало толчок развитию автономной газификации. В России было запущено значительное количество проектов такого рода. Поскольку

их реализация требует определенного времени, то к осени, к началу отопительного сезона прошлого года, возникла необходимость в дополнительных объемах газа, чтобы заполнить установленные емкости.

ТРАНСПОРТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

Вторая причина – это увеличение сроков доставки СУГ по железной дороге. По нашим объектам мы отмечали, что время в пути увеличилось в среднем на пять суток, а это значит, что около 17% газа (порядка 40 тыс. т), поставляемого на рынок железнодорожным транспортом, застряло в пути дольше положенного.

– Из-за чего увеличились сроки?

– По нашему мнению, это было связано с внутренней ситуацией в ОАО «РЖД», где возник дефицит локомотивного парка, мощности использовались на других направлениях, что значительно усложнило логистику для «Газпром газэнергосети».

Однако в январе этого года ситуация на рынке СУГ кардинально изменилась. Сразу после новогодних праздников спрос на сжиженный газ резко упал, сроки доставки пришли в норму, все емкости стояли наполненные. В итоге цены до середины марта снижались. К апрелю тренд опять начал меняться: выросла экспортная цена и, соответственно, пошли вверх объемы экспорта, увеличился внутренний спрос. Поэтому цены на сжиженный газ снова демонстрируют положитель-

ную динамику. И, по нашим оценкам, такая ситуация сохранится на протяжении всего 2011 года, поскольку потребление СУГ в стране впервые за последние несколько лет начало реально расти. Это связано с развитием автономной газификации, уходом с рынка самого дешевого 80-го бензина, ростом цен на дизель, в результате чего СУГ становится наиболее дешевым видом моторного топлива.

– Увеличение сроков доставки на несколько дней стало одной из причин образования дефицита СУГ. В связи с этим вопрос – как организована логистика вашей продукции, какова ее роль в бизнесе вашей компании?

– Прежде чем ответить, хочу обратить внимание на один важный момент. Наряду с основными задачами по высокоэффективной реализации, управлению имущественным комплексом – газонаполнительными станциями, нефтебазами, розничной сетью, перед нашей компанией стоит также задача надежного обеспечения отгрузки продукции, производимой на перерабатывающих предприятиях «Газпрома», для обеспечения их бесперебойной работы. То есть мы имеем четкие обязательства, которые требуется выполнять независимо от экономической конъюнктуры. В то же время продукцию мы реализуем на свободном рынке, сильно зависимом от ценовых сезонных колебаний в условиях достаточно жесткой конкуренции. Такая ситуация, как вы понимаете, требует от «Газпром



газэнергосети» гораздо больших усилий, чем если бы мы выступали в качестве независимого трейдера.

В этих условиях грамотная логистика играет исключительно важную роль. Основной объем нашей продукции, порядка 450 тыс. т в месяц, мы отправляем нашим потребителям железной дорогой. Единственным партнером по этим перевозкам является компания «Газпромтранс». Построение и выполнение четкого графика отправок – одна из главных бизнес-задач. С одной стороны, это обусловлено ограниченностью резервуарных парков заводов-производителей, в связи с чем жизненно важно обеспечить плановый и равномерный вывоз продукции, несмотря ни на какие изменения рынка.

С другой стороны, необходимо учитывать и возможности наших клиентов. Если, к примеру, Нижнекамский нефтехимический комбинат, на который мы ежедневно отправляем порядка 500–700 т продуктов нефтехимии, может сливать до 60 вагонов в день, то на небольших газонаполнительных станциях технически возможен слив только трех вагонов в день. Соответственно, важно, чтобы в один день пришли именно три вагона, а на следующий день еще три. И если отправить шесть вагонов раз в два дня – возникнет простой, связанный именно с невозможностью одновременного слива такого количества цистерн. В случае форс-мажорных ситуаций – простои цистерн, неплатежи, технические проблемы на железнодорожных станциях и прочее – мы обязаны иметь возможность оперативно изменить направления отгрузки.

– Какова транспортная составляющая в конечной стоимости продукта?

– Весьма приличная – по некоторым продуктам доходит до 40%. И поэтому совместная с «Газпромтрансом» активизация работы по сокращению издержек, связанных с транспортными расходами, позволит сделать продукцию производства ОАО «Газпром» более конкурентоспособной.

– Теперь вопрос по рынку нефтепродуктов. Какие задачи решала компания в этом сегменте в прошедшем году?

– Перед нами здесь стояла непростая задача удержать этот ключевой для нас сегмент в изменившихся условиях.

Выход в небо

Напомню, что еще недавно наша компания занималась нефтепереработкой, сотрудничая с группой уфимских НПЗ по давальческой схеме. Иными словами, мы предлагали на продажу не только газпроммовское, но и собственное топливо. Однако после смены собственника заводов в Уфе эта схема перестала существовать, и для сохранения достигнутых ранее объемов нам пришлось искать новые рынки, открывать для себя перспективные возможности и направления.

Одним из таких направлений стала реализация нефтегазового конденсата. В 2010 году мы продали более 1 млн т этого продукта, то есть почти в семь раз больше, чем в 2009 году. Хочу отметить также явный прогресс в реализации авиационного топлива. Если в 2009-м мы реализовали 64 тыс. т керосина, то в прошлом году – уже 165 тыс. т.

– Кому вы реализуете авиационное топливо?

– Поскольку топливо производится на Сургутском ЗСК, а работа на коротком плече наиболее эффективна, весь объем реализации приходится на объекты, расположенные в ХМАО и ЯНАО. В первую очередь это аэропорты Сургута, Ноябрьска и Нового Уренгоя. Учитывая, что конкуренция на этих региональных рынках очень высока, развивать здесь свою сбытовую деятельность приходится, используя максимально гибкие схемы взаимоотношений с потребителями.

– Как вы относитесь к участию в торгах на бирже нефтепродуктов?

– С марта 2009 года мы зарегистрированы как постоянный участник Санкт-Петербургской Международной товарно-сырьевой биржи. Компания обладает правами проводить операции



во всех секциях биржи и оказывать брокерские услуги.

При этом необходимо отметить, что модель реализации нефтепродуктов через биржу далеко не идеальна – на сегодняшний день нет гарантий поставок необходимого продукта. Кроме того, спрос на топливо в значительной степени обусловлен сезонными факторами, цены на него отличаются высокой волатильностью. Более всего это заметно на рынке сжиженных газов, где сезонный фактор прослеживается особенно ярко. Мы уже с вами говорили, что в последнем квартале прошлого года существенно вырос спрос на СУГ. Покупатели были готовы платить любую цену. И если бы мы ориентировались на биржевые котировки, то цены получились бы заоблачными. С другой стороны, бывают периоды, когда спрос на СУГ падает до минимума и мы уговариваем наших клиентов взять хоть какие-нибудь объемы по мало-мальски приемлемым ценам. В этих условиях биржевая цена просто скатилась бы почти до нуля.

СФОРМИРОВАТЬ НОВЫЙ РЫНОК

Работа по прямым договорам с потребителями позволяет сглаживать эту проблему. В разных рыночных ситуациях стороны готовы идти навстречу друг другу. Поверьте, мы не меньше, чем Федеральная антимонопольная служба (ФАС), печемся о наших потребителях, поскольку работаем в конкурентной среде, а финансовые проблемы наших контрагентов могут автоматически стать и нашими.

– Кстати, и ФАС уже согласилась с тем, что биржевая модель ценообразования далека от идеала. Теперь панацею они видят в создании формулы цены.

– Создать формулу, которая обеспечила бы справедливое ценообразование в этом сегменте рынка, – очень непростая задача. Однако применение некой формулы ценообразования для СУГ с привязкой к рыночным ценам на бензин, возможно, позволило бы

сбалансировать внутренний рынок сжиженного газа.

– «Газпром газэнергосеть» вынужденно отказалась от нефтепереработки по давальческой схеме, но от производства продукции нефтехимии по аналогичной схеме вы отказываться не собираетесь?

– Мы планируем развивать производство синтетического каучука. В этом направлении мы сотрудничаем с ОАО «Синтез Каучук». В целом в 2010-м объем продаж собственной полимерной продукции составил 73 тыс. т, что на 40% выше показателей позапрошлого года.

– Еще один ваш новый проект – это производство и продажа СПГ. Какие подвижки имеются в данном направлении, какие перспективы вы связываете с развитием рынка СПГ?

– В настоящее время «Газпром газэнергосеть» приступила к реализации нескольких инновационных проектов по газоснабжению потребителей сжиженным природным газом (СПГ) – в Пермском крае и Ленинградской области. В первом из регионов мы ведем работу в рамках газпромовской программы газификации регионов РФ. Наша компания является заказчиком по объектам автономной газификации. В сферу ответственности «Газпром газэнергосети» входит обеспечение строительства установок по производству СПГ, комплексов хранения и регазификации, логистики и продаж этого продукта. В Пермском крае планируется газификация сжиженным природным газом трех населенных пунктов – поселков Ильинский, Северный Коммунар и Нердва.

В Ленинградской области на базе производственных объектов СПГ ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург» перед нами стоит иная задача – создание экономически эффективного, современного бизнес-процесса. По существу речь идет о формировании совершенно нового сегмента рынка в России – рынка СПГ. Будем развивать такие направления использования СПГ, как автономная газификация котельных промышленных пред-

приятий и населенных пунктов, в том числе коттеджных поселков, газификация электрогенерирующих установок, использование СПГ в качестве моторного топлива на автомобильном и водном транспорте. Так, по нашим предварительным расчетам, использование СПГ на речном транспорте будет востребовано именно в теплый период года, что позволит компенсировать так называемый летний провал потребления топлива и загрузить производственные мощности равномерно в течение года.

– В заключение позвольте личный вопрос. Вы являетесь призером чемпионата России по ралли-рейдам, неоднократным победителем этапов Кубка и чемпионата России. Каковы ваши спортивные планы, рассчитываете ли вы принять участие в знаменитом ралли «Париж–Дакар»?

– Мне уже посчастливилось участвовать в этом легендарном ралли-марафоне, но пока в качестве наблюдателя. Это было на ралли «Лиссабон–Дакар» 2007 года. Получилась настоящая разведка боем перед реальным выступлением в качестве боевого экипажа. Это было незабываемое, сложное и даже, как оказалось, небезопасное мероприятие.

В следующем, 2008-м, юбилейном для «Дакара» году, я уже планировал принять непосредственное участие в этой гонке, но буквально перед стартом, когда мы даже успели надеть спортивные комбинезоны, объявили об отмене ралли в связи с угрозой терактов. За всю 30-летнюю историю такое случилось впервые, и теперь гонки перенесены в Южную Америку.

Надеюсь, что когда-нибудь мечта участвовать в «Дакаре» станет реальностью, а пока идут переговоры с нашими большими друзьями – командой «Камаз Мастер» об участии этим летом в гонке «Шелковый путь». Это тоже очень интересный проект, но он стоит того, чтобы рассказать о нем отдельно.

Беседу вел Николай Хренков

Координатор

На вопросы журнала отвечает член Правления, начальник Департамента по работе с органами власти Российской Федерации ОАО «Газпром» Виктор Илюшин

— **В**иктор Васильевич, с чем было связано преобразование Департамента по работе с регионами РФ в Департамент по работе с органами власти Российской Федерации?

— Подобная структура уже существовала в «Газпроме» в 1997–1998 годах. В нее входили также связи с общественностью и СМИ. Менялись условия, изменялась и структура.

Регионы привели свое законодательство в соответствие с федеральным, но некоторые особенности законодательства в субъектах сохранились до сих пор. Сегодняшние преобразования связаны с тем, что у регионов изменились полномочия, многие из которых были переданы на уровень муниципальных образований, поэтому для реализации масштабных проектов ОАО «Газпром» необходимо координировать взаимодействие с органами власти всех уровней.



НОВАЯ СТРУКТУРА

– В состав обновленного департамента вошло Управление по работе с Федеральным собранием. Появился отдел по взаимодействию с законодательными органами РФ. Таким образом, мы будем сотрудничать со всеми уровнями законодателей: федеральным, региональным и муниципальным. Наши специалисты станут вырабатывать общие правила поведения для дочерних обществ ОАО «Газпром».

– А почему нет специальной структуры для взаимодействия с правительством и администрацией Президента РФ? Не секрет, что именно в этих структурах формируется идеология многих законопроектов.

– Многое зависит от сложившейся практики. Со специалистами надо говорить на одном языке. И наших спецов вряд ли кто-то сможет заменить. Действительно, у нас нет такой отдельной структуры. Однако это не означает, что «Газпром» не взаимодействует с правительством и администрацией Президента. Когда возникают специальные вопросы, то взаимодействие идет напрямую с профильными департаментами и министерствами. И делают это без посредников. Например, финансисты и экономисты «Газпрома» сотрудничают с Минфином и ФСТ, производственники – с энергетиками, промышленниками, МПР и так далее. А наш департамент больше сконцентрирован на процессах принятия решений. Специалисты «Газпрома» ежегодно участвуют во внесении до 100 поправок в законопроекты и действующие законы.

В Департаменте по работе с регионами РФ акцент был сделан на взаимо-

- **В конце 1990-х годов «Газпром» взаимодействовал с 50 регионами – были подписаны соглашения о сотрудничестве. А теперь их число перевалило за 80, что обусловлено приходом «Газпрома» в Восточную Сибирь и на Дальний Восток**

действию с исполнительными органами власти субъектов Федерации. Мы почувствовали недостаток сотрудничества в регионах в сфере законодательства. Напомню: в конце 1990-х годов «Газпром» взаимодействовал с 50 регионами – были подписаны соглашения о сотрудничестве. А теперь их число перевалило за 80, что обусловлено приходом «Газпрома» в Восточную Сибирь и на Дальний Восток. При этом количество сотрудников департамента практически не изменилось. Мы стараемся работать с опережением, чтобы в тот момент, когда «Газпром» только начинает реализовывать в регионе тот или иной проект, законодательная база уже благоприятствовала бы этому. Необходимость унификации законодательной базы субъектов Федерации привела нас к тому, чтобы заняться этими вопросами. На федеральном уровне такая работа проводилась всегда. Сейчас мы усиливаем сотрудничество с органами власти субъектов Федерации и местного самоуправления.

– Переход от выборов губернаторов к системе их назначения усложнил или упростил вашу работу?

– Однозначно ответить на ваш вопрос сложно. Контрольный пакет акций «Газпрома» принадлежит государству, поэтому губернаторы прекрасно понимают, что мы реализуем проекты, одобренные руководством страны.

Но нам бы хотелось, чтобы среди руководителей регионов было больше людей с опытом управления хозяйствующими субъектами. В этом случае работать нам было бы легче. Я не хочу сказать, что уровень губернаторов низкий. Но он мог бы быть и выше.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С РЕГИОНАМИ

– Не секрет, что после введения процедуры назначения губернаторов они стали менее самостоятельными. Могу привести простой пример. Мы регулярно устраиваем визиты региональных руководителей на промыслы «Газпрома» в ЯНАО, чтобы они увидели, в каких экстремальных условиях осуществляется добыча газа, что происходит, когда мы приходим в регионы. Еще 7–8 лет назад из всего губернаторского корпуса на месторождениях «Газпрома» не были только 12 человек, а сегодня таких почти половина. Наши попытки пригласить руководителей регионов на «газовый» Север не получают желаемой реакции. Но и времена сейчас другие.

– В СМИ было много статей о том, что назначение выходца из НОВАТЭКа Дмитрия Кобылкина губернатором ЯНАО стало проигрышем «Газпрома». Вы согласны с этим?

– Категорически не согласен. Я не знаю людей, которые бы считали,



что назначение Дмитрия Николаевича Кобылкина – это проигрыш «Газпрома». Мы конструктивно сотрудничаем, а иначе и быть не может. С учетом роли «Газпрома» в этом регионе мы, можно сказать, обречены на тесное взаимодействие. Глава ЯНАО хорошо знает ОАО «Газпром», и мы эффективно работаем.

– Удалось ли вам наладить координацию деятельности подразделений «Газпрома» в регионах?

– В этом вопросе мы не стремимся подогнать всех под одну гребенку. В разных регионах подразделения «Газпрома» сами выбирают формы взаимодействия. Понятно, что им нужно координировать свою производственную и социальную политику. Если говорить о положительном опыте координации деятельности подразделений «Газпрома», то приведу в пример Нижегородскую, Калининградскую и Оренбургскую области, Краснодарский край, Республику Саха (Якутия), ЯНАО, ХМАО. Этот список можно продолжать.

Я не могу назвать ни одного региона, с властями которого мы не находим взаимопонимания. Не без проблем, конечно. Это жизнь. Не секрет, что некоторые губернаторы пытаются получить с каждой «дочки» «Газпрома» по максимуму. Наша же задача заключается в том, чтобы не обмануть их ожидания, с одной стороны, а с другой – минимизировать издержки.

Наши предприятия создают в субъектах Российской Федерации корпоративные объединения на добровольной основе. Естественно, при сохранении хозяйственной самостоятельности. Мы поддерживаем участие представителей «Газпрома» в работе региональных и местных законодательных органов. В настоящее время 70 сотрудников нашей корпорации являются депутатами законодательных собраний субъектов Федераций, более 20 – столичных центров регионов, более 1,2 тыс. человек – заседают в муниципальных органах власти. Маловато. Будем продвигать наших коллег. Авторитет

работников «Газпрома» весьма высок. Изменения в избирательной системе не упрощают наши задачи. Но будем работать.

– Оправдал ли себя институт представительств «Газпрома» в регионах?

– Для некоторых регионов он актуален. Например, для Сахалина. Мы там появились недавно. Из-за большой разницы во времени очень трудно взаимодействовать с этим субъектом Федерации, поэтому мы и создали

ЗАКОНОТВОРЧЕСТВО

– Какие законопроекты «Газпром» планирует поддерживать в Государственной думе? Почему законопроект «Об альтернативных моторных топливах» пылится в Думе уже более 10 лет?

– Я по этому вопросу не располагаю достаточной информацией, поэтому не хотел бы давать каких-то оценок. Лично у меня нет сомнений в необходимости принятия данного закона, так как мы, естественно, заинтересо-

● **В настоящее время 70 сотрудников нашей корпорации являются депутатами законодательных собраний субъектов Федераций, более 20 – столичных центров регионов, более 1,2 тыс. человек – заседают в муниципальных органах власти. Маловато. Будем продвигать наших коллег**

там представительство, которое взяло на себя решение массы оперативных вопросов. В будущем возможно расширение территориальных функций сахалинского представительства. Время покажет.

А в ЯНАО специального представительства пока нет. Оно там было ранее. По разным причинам представительские функции пришлось переложить на дочерние предприятия. Здесь свои традиции. Периодически обсуждаем необходимость и возможности создания представительств в федеральных округах.

В настоящее время думаем о создании представительства в Якутии, что связано с реализацией Восточной газовой программы. В Якутии сотрудники «Газпрома» уже находятся регулярно, но нужно ли придавать их присутствию статус официального представительства, мы еще не решили.

Представительства в Республике Горный Алтай нет. Но появление его возможно, так как по этой территории может пройти газопровод «Алтай». Перспективы будут диктовать потребность в действиях.

ваны в продвижении природного газа в качестве моторного топлива.

Но если этот законопроект лежит в Государственной думе более 10 лет, значит, у него есть сильные противники. Мы же знаем примеры, когда нужный законопроект принимается в течение короткого времени.

Хотя следует обратить внимание и на объективные причины. В последнее время в мире стремительно развиваются новые виды моторных топлив. Теперь это не только компримированный природный газ, но и различные смеси, биотопливо, синтетическое жидкое топливо. Очевидно, что закон должен охватывать все виды моторных топлив, но это не повод оттягивать его принятие еще на несколько лет.

Из актуальных для нашей отрасли законов я бы назвал один. Речь идет об ответственности собственников за результаты хозяйственной деятельности арендаторов в сфере ЖКХ. Сегодня во многих регионах действует простая схема. Котельная берется в аренду частной фирмой, которая продает тепло потребителям,



но сама за газ не платит. Через какое-то время эта фирма становится банкротом, на ее место приходит другая, и всё повторяется снова. В Волгоградской области мы были свидетелями смены уже трех-четырёх арендаторов. Похожая ситуация наблюдается в Тверской области и еще более чем в 10 регионах. В результате «Газпром» теряет миллиарды рублей, так как не может взыскать долг. Нужно закрыть брешь в законодательстве на федеральном уровне.

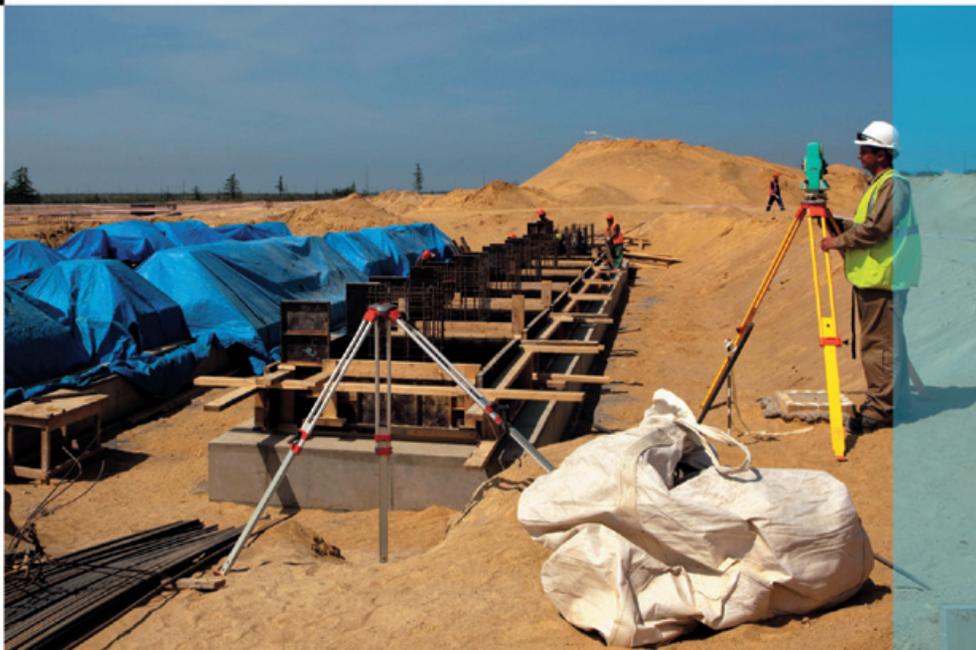
– Как вы относитесь к переносу срока ввода равнодоходных цен на газ с 2011 на 2015 год?

– Очевидно, что как сотрудник «Газпрома» я заинтересован в скорейшем выходе внутренних цен на газ на уровень равнодоходности с экспортом. С другой стороны, наша компания реализует газ по ценам, которые устанавливает государство. Мы прекрасно понимаем, что государство стремится сохранить стабильность в обществе и поэтому старается избегать непопулярных мер в виде резкого повышения цен на газ. Однако «Газпрому» необходимо осваивать новые месторождения и строить газопроводы, а на это нужны деньги. В противном случае реализация экономически и социально значимых проектов может затормозиться.

– Обоснована ли идея Минфина резко повысить ставку НДС на газ?

– Я не специалист в вопросах налогообложения, но, если не ошибаюсь, изначально предполагалось, что средства, полученные от НДС, государство будет направлять на геологоразведку, то есть на восполнение ресурсной базы. Однако в этой сфере, по моим наблюдениям, мы не преуспели. Налоги – большая политика. Я не политик. Право устанавливать налоги – у государства. Но хотелось бы, чтобы этот процесс был всем понятен, обоснован и справедлив.

– Какова роль вашего департамента в реализации крупнейших проектов «Газпрома»?



– Не имея прямого отношения к производственной деятельности, мы активно содействуем реализации проектов корпорации. В первую очередь это связано с отводом земельных участков, получением разрешений на проезд и провоз грузов, с рекультивацией земель, восстановлением дорог, регулированием имущественных отношений и так далее. Поэтому мы активно взаимодействуем с региональными и местными властями. Далеко не всегда это просто.

Могу привести простой пример. «Газпром» долго не мог начать строительство газопровода Сахалин–Хабаровск–Владивосток, так как отдельные местные руководители пытались получить некие преференции. Нам удалось найти компромисс, и в текущем году эта магистраль будет введена в эксплуатацию.

ЛОББИЗМ

– Однако, поняв, что работы скоро завершатся, ряд руководителей попытались вновь воспользоваться ситуацией и наложить на «Газпром» дополнительные обязательства. В разрешении этой проблемы нам очень помог Полномочный представитель Президента РФ в Дальневосточном федеральном округе Виктор Иванович Ишаев. Он собрал руководителей регионов, по территории которых проходит данный газопровод, и призвал их не мешать «Газпрому» реализовывать необходимый государству проект.

– В США существует множество контор, занимающихся лоббизмом, в России пока этого нет. Почему?

– Отсутствие большого количества лоббистских контор не говорит о том, что у нас нет лоббизма. Еще в начале 1990-х годов в России обсуждался вопрос о необходимости узаконить лоббизм. Опыт США и Европы показывает, что введение этого процесса в четкие законодательные рамки приводит к снижению коррупционности взаимоотношений бизнеса и власти.

Я как-то присутствовал на встрече с президентом одной из стран, где его спросили: «Сколько стоит принятие одного закона?» И он назвал точную сумму. Немалые деньги, миллионы долларов. Далее он подробно рассказал, что в неё входит. Это оплата услуг экспертов, юристов, экономистов и других специалистов, которые готовят законопроект; средства на финансирование публичного обсуждения законопроекта, опросов общественного мнения. Занимаются этим специальные структуры, процесс регулируется соответствующими законами. Многолетний опыт имеется в Европе и США.

У нас же официально лоббизма не существует. Попытки принять закон были. Имеются, насколько мне известно, варианты проектов. А процесс законотворчества идет по своим законам. О многих его деталях гражданам России неизвестно. Считаю, что это плохо.



Отсутствие закона о лоббизме, возможно, обусловлено тем, что есть опасение допустить ошибку. Однако затягивание этого процесса загоняет проблему вглубь и зачастую приводит к росту коррупционной составляющей при принятии законов. Рано или поздно такой закон придется принимать.

– Во времена СССР вы сделали успешную карьеру в ВЛКСМ и КПСС, в 1990-е годы работали первым помощником Президента РФ. Удалось ли вам выстроить систему селекции кадров?

– Было бы нескромно, если бы я утвердительно ответил на такой вопрос. Одному человеку это сделать невозможно. Тем более за короткое время. Такая система создается десятилетиями и веками. Не надо забывать, кто в ее центре и во имя чего это делается. Все мы вышли из своего прошлого. Вопрос в том, как это учитывается и используется в будущей жизни.

В ВЛКСМ и КПСС многие поколения прошли школу жизни. Опыта плохого не бывает. У меня были хорошие учителя. У них я многому научился в работе с людьми. Многие выходцы из СССР смогли найти себя и в современной России. А как иначе? Людей в стране не меняют.

Гигантский опыт преобразований и работы с людьми был получен в начале 1990-х. Да, не все получалось. Шли методом проб и ошибок. Люди, традиции, образ жизни, экономика и политическое устройство – тонкое дело. С сегодня на завтра это не поменяешь. Здесь резкие движения недопустимы. Но очень хотелось делать все быстро, искренне. Не все получалось сразу.

Хочу поделиться своими наблюдениями в отношении кадровой работы. Значительная часть проблем формирования властной вертикали в нашей стране связана с тем, что многие руководители, которые приходят на тот или иной пост, плохо знают историю нашей страны и дело, за которое берутся. К тому же пытаются начать работу с чистого листа, не учитывая предыдущего опыта. И здесь не важно, из какого ты региона и какой вуз окончил.

РЕЦЕПТ УСПЕХА

– В результате теряем время, делаем много ошибок. Со временем в России будет сформирована понятная система подбора, расстановки и воспитания кадров, как ранее говорили. Сомнений нет.

• Надо любить свою работу, любить людей и вкалывать. Тогда успех возможен

– Каков ваш личный рецепт успеха?

– Еще во времена СССР мне в руки попала книга Дейла Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», и она произвела на меня и многих сверстников сильное впечатление. Зачитывали брошюру до дыр.

Сегодня у меня на столе лежит книга моего друга Валерия Чичканова «Путь к вершине карьеры, власти, богатства». Я часто обращаюсь к ней и нахожу много полезных вещей. Если коротко, то надо любить свою работу, любить людей и вкалывать. Тогда успех возможен.

– Чем любите заниматься в свободное от работы время?

– У меня много увлечений, самое главное из них – внуки, их у меня пятеро. Занимаюсь спортом: катаюсь на горных лыжах, в последнее время полюбил гольф. Уже полвека не расстаюсь с фотоаппаратом. Увлечений много. Мало свободного времени.

Беседу вел **Сергей Правосудов**



**«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
K52–K80(X52–X100)

ОАО «ЧТПЗ»

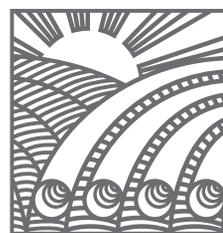
454129, г. Челябинск,
ул. Машиностроителей, д. 21
Тел. +7 (351) 255-61-17

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

В НОВЫХ обстоятельствах

поставки российского газа в Европу будут поступательно увеличиваться

События текущего года способны в очередной раз переключить энергетическую карту мира. Трагедия в Японии, а также беспорядки в Северной Африке и на Ближнем Востоке, перерастающие в вооруженные конфликты и сопровождающиеся в отдельных государствах сменой власти, кардинально меняют перспективы развития мирового энергетического рынка. Если последствия глобального финансово-экономического кризиса, разразившегося в конце 2008-го, стали причиной резкого сокращения спроса на энергоносители, то сегодня наблюдается противоположная тенденция. Причем главное внимание потребителей приковано именно к ископаемым ресурсам и в особенности к природному газу. В новых обстоятельствах привлекательность мегапроектов, планируемых Группой «Газпром», увеличилась в разы. На экспортном направлении – это в первую очередь «Южный поток». «Внешняя ситуация складывается таким образом, что проект становится еще более актуальным, востребованным и очень своевременным», – считает Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер.

РАЗБАЛАНСИРОВКА

В 2010-м экспорт газа из России составил 220 млрд куб. м, что выше показателя предыдущего года на 17,3 млрд куб. м, или на 8,5%. Рост был обеспечен за счет дополнительных поставок как сетевого (10,9 млрд), так и сжиженного природного газа (6,4 млрд). Более 70% всего объема было отправлено в дальнее зарубежье – экспорт на этом направлении увеличился на 2,3% за счет роста производства и вывоза СПГ, тогда как трубопроводные поставки снизились на 2%. Причиной этого стали последствия глобального финансово-экономического кризиса.

До второй половины 2008 года спрос на природный газ в мире поступательно увеличивался, в то время как его предложение на рынках было не-

лико. Ожидалось, что в ближайшей перспективе такая тенденция сохранится, благодаря чему инициировались и активно развивались новые проекты по добыче газа и производству СПГ. Однако глобальный кризис привел к разбалансировке рынков – резкому сокращению спроса на фоне поступления дополнительных, теперь уже «лишних» объемов газа (сетевого, СПГ и газа из нетрадиционных источников). В европейских странах, которые выступают основными потребителями российского голубого топлива, ситуация усугублялась тем, что на спотовый рынок попал газ краткосрочных контрактов, рассчитанных на 1–2 года, заключенных еще до кризиса и обремененных жесткими обязательствами по отбору фиксированных объемов.

Кроме того, в Европу были перенаправлены излишки незаконтрактованного СПГ, изначально предназначенного для США, где его нишу заполнило топливо из нетрадиционных источников, в частности сланцевый газ. В ситуации, когда европейские государства столкнулись с серьезными экономическими трудностями, многие страны были вынуждены отдать предпочтение более дешевому на тот момент спотовому газу. Российское голубое топливо, реализуемое по долгосрочным контрактам, уступило значительную часть рынков Италии, Турции и Греции главным образом «свободным» объемам СПГ. К примеру, импорт сжиженного газа только в Италию вырос в прошлом году на 4 млрд куб. м. В результате экспорт российского





трубопроводного газа в Европу (с учетом Турции) в 2009-м сократился со 158,8 до 140,25 млрд куб. м, а в 2010 году – до 138,6 млрд.

Впрочем, это не дало никаких поводов для пессимизма. Эксклюзивный поставщик газа из России – ООО «Газпром экспорт» (стопроцентная «дочка» «Газпрома») – пошел на определенные уступки некоторым своим европейским партнерам, однако не согласился кардинально пересматривать действующую систему долгосрочных контрактов. Доводы компании были вполне понятны: экономический кризис – временное явление, а следовательно, рост спроса на природный газ уже в ближайшем будущем возобновится, хотя и с некоторым запозданием по отношению к изначально рассчи-

таннным сценариям развития мировых рынков газа. Напомним, что заключенные Группой «Газпром» долгосрочные экспортные контракты предполагают реализацию в Европе в период с 2011 по 2030 годы свыше 4 трлн куб. м российского голубого топлива, включая новые объемы, которые зарезервированы европейскими потребителями, в том числе и в рамках проектов «Северный поток» и «Южный поток».

Заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» и генеральный директор ООО «Газпром экспорт» Александр Медведев заявил, что уже в 2011 году поставки российского голубого топлива в Европу окажутся в пределах 150–155 млрд куб. м. Затем, по результатам более тщательного анализа работы в 2010-м, была дана более

точная оценка – 151,5 млрд. При этом ожидалось, что средняя цена отечественного голубого топлива в странах дальнего зарубежья вырастет в текущем году с 306 долларов до 352 долларов за 1 тыс. куб. м. В результате выручка от экспорта должна была превысить предыдущий рекорд 2008 года на 2 млрд долларов и составить свыше 72 млрд долларов. В том числе поставки в страны ЕС обещали принести «Газпрому» 53,5 млрд долларов, или на 11 млрд больше, чем в 2010 году.

В «Газпром экспорте» были твердо уверены, что окончательно газовый кризис завершится не позднее 2015 года. Главные конкуренты России на европейском рынке из Норвегии считали, что спрос и предложение в регионе уравновесятся значительно раньше – об этом, в частности, заявлял министр нефти этой страны Терье Риис-Йохансен. А, например, International Energy Agency прогнозировало сохранение газового дисбаланса в Европе как минимум до 2020 года. Однако по поводу дальнейших перспектив развития газовых рынков в целом наблюдалось удивительное единодушие: все сошлись на том, что потребление голубого топлива в мире будет поступательно увеличиваться. Так, вице-президент англо-голландской Shell Exploration & Production Services Рон Кохрейн, ответственный за деятельность компании в России, Каспийском регионе и СНГ, заявил, что глобальный спрос на природный газ будет расти ежегодно как минимум на 2,5% и к 2020 году увеличится на 45%. С аналогичными прогнозами выступила французская Total, уточнив, что в странах АТР этот рост будет достигать 5,7% в год, в Европе – не менее 1,7%, в Северной Америке – 1,3%. При этом всё большее значение на мировых рынках будет приобретать сжиженный природный газ.

Однако в нынешнем году ситуация в глобальной энергетике изменилась настолько резко и кардинально, что даже отъявленные скептики вынуждены соглашаться с самыми смелыми



сценариями развития газовых рынков, верить в реальность которых они категорически отказывались еще несколько месяцев назад.

НЕМИРНЫЙ АТОМ

Япония традиционно занимала одну из ведущих позиций в мире по потреблению энергоресурсов, не обладая в необходимом объеме своими запасами сырья. До 1960-х основными источниками энергии в стране являлись собственные уголь и древесина, а также гидроэнергетика. Впоследствии активное развитие экономики Японии обусловило необходимость закупок импортного угля, нефти, а затем и сжиженного природного газа. Однако уже в 1970-х годах главная ставка была сделана на форсированное развитие атомной энергетики – эта политика была признана успешной и активно осуществлялась до самого последнего времени. В результате еще в прошлом году японские АЭС обеспечивали порядка 30% от всех объемов выработки электричества в стране.

Между тем напомним, что с начала 1970-х Япония занимала второе после США место по потреблению нефти (более 200 млн т в год), уступив его Китаю только в 2002 году, а также оставалась крупнейшим в мире импортером СПГ, ежегодные закупки которого стабильно держались в последнее десятилетие на уровне 80–90 млрд куб. м. Значительную долю в энергобалансе Японии продолжал занимать и уголь – по объему потребления страна уступала, пожалуй, только США, Китаю и Индии. Для понимания масштаба угольной зависимости страны следует добавить, что ее потребность в угле с начала 2000-х годов превышала аналогичный показатель всего африканского континента. При этом уже с 1960-х практически все энергетическое сырье Япония была вынуждена импортировать, что делало ее одним из крупнейших потребителей энергоресурсов, способных оказывать более чем существенное влияние на глобальный энергетический рынок. Поэтому

девятибалльное землетрясение и цунами, потрясшие страну в марте этого года, ставшие причиной серии аварий на АЭС и выведшие из строя ряд угольных электростанций, изменили энергетический баланс не только Японии, но и всего мира.

Сегодня очевидно, что основная нагрузка по замещению выбывших в Японии мощностей ляжет именно на газовый сектор, который до трагедии обеспечивал в стране около четверти выработки электроэнергии. Газовые электростанции и регазификационные терминалы для приема СПГ позволяют в достаточно оперативном порядке удвоить объемы газовой генерации. С учетом же того, что существенная часть действовавших в Японии энергетических мощностей, скорее всего, утрачена навсегда, а на восстановление такого же объема, по-видимому, уйдет не один год, доля природного газа в общем объеме энергопотребления страны в скором времени может удвоиться. По имеющимся оценкам, только в нынешнем году Япония будет вынуждена увеличить его закупки как минимум на 30%. И это при том, что собственные доказанные запасы газа страны оцениваются всего в 20,9 млрд куб. м, а его добыча в последние годы не превышала 3,7 млрд куб. м. Вряд ли стоит сомневаться, что такие перемены окажут кардинальное воздействие и на глобальный газовый рынок, переизбыток голубого топлива на котором грозит в одночасье смениться дефицитом.

Мало того, уже сейчас понятно, что последствия японской катастрофы не ограничатся только этим, ведь их результатом уже стали широкие дискуссии о безопасности атомной энергетики и целесообразности ее мирового развития в прежних масштабах. Конечно, пока крайне сложно предположить, что в обозримом будущем человечество может полностью отказаться от мирного атома. Но несомненно и то, что теперь серьезные выводы будут сделаны далеко не в его пользу, а значит, часть потребителей

энергии неизбежно перейдет на другие источники, и в первую очередь на наиболее экологически безопасный и экономически выгодный – природный газ.

МИНУС НЕФТЬ И ГАЗ ЛИВИИ

Японская атомная трагедия – не единственный фактор, который в этом году влияет на глобальный энергетический рынок. Политический кризис, развившийся в целом ряде государств Ближнего Востока и Северной Африки, вылился не только в вооруженные беспорядки в отдельных странах этих регионов, но и в полномасштабную гражданскую войну в Ливии, активное участие в которой на стороне оппозиции приняли силы НАТО.

До недавнего времени Ливия являлась одним из основных производителей углеводородов на африканском континенте, несмотря на то что с 1980-го по 2004 год в отношении нее действовали жесткие экономические санкции США, практически полностью перекрывшие крупные зарубежные инвестиции в эту страну. Тем не менее к настоящему моменту Ливия – крупнейшее в Африке государство по запасам нефти, объем которых оценивается более чем в 6 млрд т. И специалисты убеждены, что в ближайшей перспективе этот показатель мог бы еще увеличиться. Кстати, производимая здесь при активном содействии зарубежных компаний сырая нефть – в последнее время это порядка 80 млн т в год – в основном экспортировалась в страны ЕС, главным образом в Италию. Похожая ситуация складывалась и с выпускаемыми в Ливии нефтепродуктами: в стране перерабатывалось не более 20% сырья, а затем свыше половины полученного топлива вывозилось в Европу, где его крупнейшим потребителем также выступала Италия.

Еще более интересными представлялись перспективы развития ливийской газовой промышленности. Целенаправленным поиском природного газа в Ливии долгое время никто не занимался. Но доказанные запасы



страны постоянно увеличивались за счет открытий, совершенных в ходе бурения на нефть. И на сегодняшний день они, по существующим оценкам, превысили 1,5 трлн куб. м. Собственное потребление газа в Ливии было невелико – 5–6 млрд куб. м в год. А экспортные поставки составляли около 0,8 млрд куб. м, что соответствовало мощности завода по производству СПГ, работавшего в стране еще с 1971 года, с которого весь сжиженный газ вывозился в Испанию. Но в последние годы всё больший интерес к реализации здесь газовых проектов стали прояв-

лять как ливийские власти, контролировавшие топливно-энергетический комплекс страны, так и западные инвесторы. В наиболее перспективных районах суши, прилегающих к границам Египта и Алжира, а также на шельфе начался активный поиск газовых месторождений. Государственная National Oil Company и итальянская ENI занялись строительством газопровода GreenStream, соединяющего Ливию и Италию по дну Средиземного моря. В эксплуатацию новая магистраль была запущена в 2004 году, а с 2005-го по нему начались регулярные экспортные поставки сырья с месторождений, разрабатываемых на западе Ливии. Уже с 2008 года их ежегодный объем достиг почти 10 млрд куб. м в год. Освоение ресурсов голубого топлива на востоке страны предполагалось координировать с модернизацией действующего завода по производству СПГ, направленной на увеличение его мощности с 0,8 до 3,2 млрд куб. м в год. Основным инвестором этого проекта должна была стать англо-голландская Shell.

Однако с началом военных действий на территории Ливии перспективы завершения которых до сих пор остаются неясными, экспортные поставки энергоресурсов из страны

резко сократились. А перспективы развития ливийского нефтегазового комплекса теперь невозможно оценить, даже если не принимать в расчет нанесенного ему ущерба. В то же время с достаточной долей уверенности можно говорить о последствиях событий в Ливии, которые уже сказываются на энергетическом рынке Европы. Тем более что они усугубляют и без того непростую ситуацию, сложившуюся после трагедии в Японии. «Европейский рынок газа бьет все рекорды: например, в текущем апреле поставки „Газпрома“ на экспорт будут больше, чем в отдельные зимние месяцы, а на декабрь мы уже видим цену газа по нашим долгосрочным контрактам на уровне 500 долларов. И, думаю, это не последние рекорды, которые мы зафиксируем в этом году», – отметил Алексей Миллер.

Впрочем, не менее серьезных изменений в Европе следует ожидать и далее. В частности, уже сегодня нужно готовиться к кардинальному пересмотру устаревших теперь прогнозов, предполагавших, что к 2025–2030 годам региону потребуются дополнительно порядка 180 млрд куб. м импортного газа. Очевидно, что цифра будет серьезно меняться в сторону увеличения. В такой ситуации



проект «Южный поток», несомненно, становится не просто нужным, но и крайне необходимым Европе.

АКТУАЛЬНЫЙ, ВОСТРЕБОВАННЫЙ, СВОЕВРЕМЕННЫЙ

Напомним, что в целях диверсификации маршрутов поставок в Европу и обеспечения возможности увеличения объемов экспорта российского газа «Газпром» реализует проект «Южный поток». Он предполагает строительство газопровода из России в Болгарию через акваторию Черного моря пропускной способностью 63 млрд куб. м в год. Далее для доставки российского сырья в страны Южной и Центральной Европы рассматриваются два сухопутных маршрута прокладки газопровода: северо-западный – через Болгарию, Сербию, Венгрию и Словению до Австрии и Северной Италии (с возможными отводами на Румынию, Хорватию и Македонию), а также юго-западный – через Болгарию и Грецию на юг Италии. Основные конечные точки доставки сырья – Австрия, где расположен мощный европейский газовый хаб Baumgarten, и Северная Италия. Начало строительства газопровода было запланировано на 2013 год, ввод в эксплуатацию первой нитки – на 2015-й. Несмотря на упорное противодействие «Южному потоку» со стороны определенных сил в ЕС и США,

проводящих политику диверсификации маршрутов и источников поставок газа, направленную на максимальное снижение энергетического взаимодействия России и Европы, проект «Газпрома» активно набирал обороты.

Дело в том, что, если отбросить все политические амбиции, реальной конкуренции «Южному потоку» не составляет ни один из заявленных и жизнеспособных, по крайней мере теоретически, проектов (Nabucco, Interconnector Turkey-Greece-Italy или Trans Adriatic Pipeline) – ни каждый в отдельности, ни вместе взятые. В действительности все они с самого начала могут лишь дополнить друг друга. Не лишним будет отметить, что еще в период финансово-экономического кризиса стало понятно, что даже с учетом самых пессимистических на тот момент прогнозов, касающихся темпов развития европейского рынка, к 2025–2030 годам вопрос энергетической безопасности региона может быть решен далеко не полностью, даже при условии успешной реализации «Южного потока» и всех конкурирующих проектов. Тем более что пока только Россия и «Газпром» способны, благодаря имеющимся в их распоряжении добычным мощностям и сырьевой базе, не только целиком обеспечить действующие обязательства по поставкам газа на экспорт, но и заключать реально выполнимые контракты на перспективу.

Еще более очевидной эта ситуация стала после последних резких изменений на глобальном энергетическом рынке. Потребители российского газа за рубежом на личном опыте смогли удостовериться, что только «Газпром» может взять на себя роль реального гаранта энергетической безопасности Европы. Под давлением обстоятельств и в ответ на резкое падение спроса в 2009 году российская корпорация смогла снизить объемы добычи газа на 16%. А уже в 2010-м – нарастить на 10% в соответствии с новыми требованиями рынка. После японской трагедии, а также начала беспорядков в Северной Африке и на Ближнем Востоке репутация «Газпрома» как надежного партнера выросла еще на порядок. Достаточно сказать, что, помимо итальянской ENI, которая изначально выступала главным партнером «Газпрома» по строительству морского участка «Южного потока», в марте текущего года к проекту присоединилась «дочка» немецкой BASF – Wintershall, а также продолжаются переговоры о вхождении в него французской Électricité de France. На суше же «Газпром» заручился всесторонней поддержкой Болгарии, Сербии, Венгрии, Греции, Словении, Хорватии и Австрии. Можно ожидать, что в ближайшее время этот список пополнится новыми участниками.

Денис Кириллов



ФОТО FOTOLIA/PHOTOXPRESS.RU, BASF, BP, WIKIMEDIA.ORG




CRYSTAL

ВАША СОБСТВЕННОСТЬ на берегу залива в Репино

- Единственный элитарный комплекс на берегу залива
- 20 м от пляжа
- Собственные апартаменты и пентхаусы от 70 до 270 кв. м
- Новейшие технологии и современные материалы
- Подземный паркинг, круглосуточная охрана и служба ресепшн




APRIORI
DEVELOPMENT GROUP
347-8888
www.crystal-apart.ru

Исключительность во всём...

Незначительное воздействие

На вопросы журнала отвечает директор проекта компании Nord Stream AG Хеннинг Коте



Сроки

– Господин Коте, на какой стадии находится проект сейчас?

– Работы идут полным ходом. Уложена первая нитка магистрали, завершены основные работы на береговых пересечениях в России и Германии. В проекте было занято три специализированных трубоукладчика: Castoro Sei и Castoro Dieci компании Sairpem – суда с якорным позиционированием, а также Solitaire компании Allseas – с динамическим позиционированием. Кроме них, задействована целая флотилия кораблей, которые доставляют трубы к месту строительства, проводят изыскания, поставляют оборудование и используются для проведения работ по корректировке рельефа дна.

Следует отметить, что некоторые этапы были завершены даже с опережением графика. Так, в германских водах Castoro Dieci справилось с работой на четыре недели раньше, чем было запланировано. Укладка первой нитки завершилась в мае этого года. Недавно начались испытания на прочность. Три сегмента газопровода будут соединены прямо на морском дне с помощью гипербарической сварки и специального оборудования. Затем пройдут работы по очистке, осушке и введению газопровода в эксплуатацию. Осенью 2011 года первая нитка будет полностью готова к транспортировке газа европейским потребителям. Сразу после завершения укладки первой нитки начнется трубоукладка второй, которая будет построена и введена в строй годом позже.

В начальной точке газопровода недалеко от Выборга подходит к концу строительство береговых сооружений, которые будут принимать голубое топливо из компрессорной станции «Портовая».

Финансирование

– Не изменилась ли конечная стоимость «Северного потока»?

– Нет, проект реализуется строго в рамках утвержденного бюджета – 7,4 млрд евро. Из них, как известно, 30% предоставляют акционеры консорциума пропорционально своим долям в проекте, а остальные 70% – это заемные средства, привлеченные на рынке проектного финансирования.





– Насколько успешно прошло привлечение сторонних средств?

– Очень успешно. Финансовыми партнерами проекта стали 26 банков из разных стран мира. Привлечение средств осуществлялось в два этапа: 3,9 млрд евро – в 2009 году и 2,5 млрд евро – в 2010-м. В каждом случае первоначальное предложение превысило привлекаемую сумму более чем на 60%! Это великолепный результат. Проект пользуется доверием у кредиторов благодаря надежным акционерам, своей коммерческой обоснованности и четкому соблюдению обязательств.

Кстати, в феврале 2011 года компания Nord Stream была отмечена как лучший проект года в области транспортировки газа на ежегодной церемонии вручения наград Project Finance Award в Лондоне. Эта награда присуждается за инновации, стабильность, эффективное решение задач, минимизацию рисков, соотношение цена–качество и профессиональную работу на финансовых рынках.

ОХРАНА ПРИРОДЫ

– Расскажите об экологических аспектах проекта.

– Это очень важный для нас вопрос, так как еще на этапе планирования было высказано много опасений, подчас панических, относительно экологической безопасности «Северного потока». Наш газопровод – масштабный проект, так или иначе затрагивающий интересы всех стран Балтийского моря. Поэтому сохранение уникальной экосистемы Балтики стало для нас приоритетной задачей. В общей сложности было инвестировано более 100 млн евро и исследовано свыше 40 тыс. линейных километров морского дна с целью изучения его рельефа и донных отложений, поиска боеприпасов и останков кораблей. Эксперты Nord Stream подробно исследовали химический состав воды по маршруту газопровода, морскую флору и фауну. Наша компания также провела масштабные консультации со всеми странами Балтийского моря в рамках оценки экологического воздействия проекта. В результате была определена экологичная трасса и разработан безопасный технический проект газопровода.

Полученные данные были проанализированы и обобщены в материалах оценки воздействия проекта на окружающую среду, представленных национальным государственным органам вместе с заявочной документацией в процессе получения разрешений. Важным итогом стало то, что все пять стран, через воды которых проходит трасса газопровода, –

Россия, Финляндия, Швеция, Дания, Германия – после тщательного анализа дали необходимые для реализации проекта разрешения. Отмечу, что наши исследования стали самыми широкомасштабными в истории Балтийского моря.

– Как осуществляется экологический мониторинг?

– Для каждой из стран, через воды которых проходит маршрут, была определена отдельная программа, учитывающая требования национального законодательства и выданных разрешений, вид строительных работ и расположение уязвимых зон вблизи трассы газопровода. Все программы мониторинга были согласованы с соответствующими государственными органами.

Согласно этим программам, вдоль всего маршрута располагается около 1 тыс. точек пробоотбора, где проводятся замеры для изучения воздействия на окружающую среду по 16 параметрам, таким как качество воды и восстановление морского дна, состояние морской флоры и фауны. Количество параметров варьируется в каждой стране в зависимости от объема работ и природных условий. Максимальное их количество отслеживается в странах, где газопровод выходит на берег, – в России и Германии.

Nord Stream привлекла к исследованиям более 20 компаний-подрядчиков, а данные анализируются в международно признанных лабораториях. Отчеты по результатам экологического мониторинга регулярно направляются национальным природоохранным органам каждой из стран. Мониторинг будет продолжаться до 2016 года. Только в 2010-м мы инвестировали в него 13 млн евро, всего же до 2016 года планируется затратить около 40 млн евро.

– А каковы результаты экологического мониторинга за год строительных работ?

– Результаты строительных работ за год позволяют утверждать, что воздействие проекта на окружающую среду незначительно. И более того, реальные уровни воздействия оказались даже ниже утвержденных оценочных уровней. Мы убеждены в том, что наша работа по исследованию окружающей среды Балтики пойдет на благо не только нашему проекту и самому Балтийскому морю, но и другим проектам, которые будут реализованы в этом регионе в дальнейшем. Мы также планируем обмениваться данными исследований с Хельсинкской комиссией, так как они станут важным вкладом в план действий по Балтийскому морю.

Беседу вел Александр Фролов



Рост на внутреннем рынке

На вопросы журнала отвечает Председатель Правления
ОАО «НОВАТЭК» Леонид Михельсон

— Леонид Викторович, какой объем газа был добыт вашей компанией в прошлом году?

— В 2010-м мы достигли хороших результатов, добыв 37,8 млрд куб. м газа, что на 15,3% больше, чем в 2009 году.

Шаги в розницу

— Эти показатели стали возможны благодаря восстановлению спроса на внутреннем рынке и увеличению производственных мощностей нашей компании. В минувшем году мы довели производственную мощность Юрхаровского месторождения до 33 млрд куб. м газа в год.

— Сколько природного газа вы поставили российским потребителям по газотранспортной системе (ГТС) «Газпрома»?

— В соответствии с маркетинговой политикой НОВАТЭК постепенно увеличивает количество конечных потребителей. Объем прямых поставок потребителям в 2010 году вырос по сравнению с предыдущим годом на 6%, достигнув 23,7 млрд куб. м газа. В прошлом году НОВАТЭК поставлял природный газ в 33 субъекта Федерации, при этом существенную долю газ НОВАТЭКа занимает в потреблении Пермского края (37%), Челябинской области (24%), Оренбургской области (36%). Также заметно увеличились объемы поставок в Московскую область и Санкт-Петербург, доля компании на этих рынках составила 14% и 9% соответственно.

Традиционно мы поставляем большие объемы газа предприятиям энер-

гетического комплекса, металлургии, агрохимии и других отраслей промышленности.

— Как определялась цена на поставляемый компанией природный газ?

— В договорной цене учитывается множество факторов: географическое положение покупателей, объемы и динамика их потребления в течение года, условия оплаты, а также ряд других моментов, влияющих на ценовую конъюнктуру. В целом по итогам 2010 года мы продавали газ по цене, незначительно превышающей оптовую цену ФСТ России для регионов поставки.

— Ваша компания планирует увеличить свое присутствие в Пермском крае и Челябинской области. Какую долю на рынке газа этих регионов вы планируете занять?

— Как я уже отмечал, НОВАТЭК традиционно поставляет значительные объемы газа крупным потребителям этих двух регионов. В прошлом году мы вышли на розничный рынок данных субъектов Федерации, чтобы повысить эффективность работы с потребителями. С этой целью в Пермском крае нами была создана дочерняя компания, а в Челябинской области мы приобрели местного трейдера. Динамика изменения объемов поставки, и соответственно нашей доли, будет сильно зависеть от рыночной конъюнктуры с учетом конкуренции поставщиков газа.

— Выход на розничный рынок означает, что вашими клиентами станут социально значимые категории потребителей, в первую очередь

предприятия ЖКХ. Планируете ли вы риски, связанные с недостаточно высокой платежеспособной дисциплиной данной категории потребителей?

— Хочу сказать, что неотъемлемым элементом расширения присутствия НОВАТЭКа на региональных рынках является вхождение в сегмент поставок ЖКХ, что уже происходит в Пермском крае и Челябинской области. Реалии платежной дисциплины потребителей, в том числе предприятий коммунального комплекса, безусловно, учитываются при планировании и организации работы с ними.

— Как вы оцениваете тарифную политику в отношении транспортировки газа по ГТС?

— Ее необходимо оценивать вместе с действующим регулированием цен на газ. Когда для ряда регионов стоимость транспортировки превышает 60% от уровня регулируемой цены газа, все прочие факторы привлекательности поставки отходят на второй план.

— Возникали ли в прошлом году ситуации, когда вас ограничивали в доступе к ГТС?

— Мы всегда конструктивно работали с «Газпромом», и все вопросы, возникавшие в рамках исполнения процедур по действующему положению об обеспечении доступа независимых организаций к ГТС ОАО «Газпром», решали в рабочем режиме.

— Насколько, на ваш взгляд, эффективна нынешняя модель доступа к ГТС? Какие изменения целесообразно внести в действующее положение?



– Правительство РФ последовательно проводит работу по совершенствованию механизмов доступа независимых производителей к ГТС.

Путь к либерализации

– Могу выделить несколько отдельных параметров, которые, по нашему мнению, нуждаются в улучшении. Это необходимость получения согласия потребителя на прием газа от поставщика при отсутствии возможности гарантировать получение доступа к трубе, а также механизм согласования с газораспределительными организациями транспортировки газа по «низким» сетям. Также важным моментом является получение информации о наличии свободных мощностей в ГТС.

– Если говорить о последнем факторе, то он уже предусмотрен Постановлением правительства Российской Федерации от 29 октября 2010 г. №872 «О стандартах раскрытия информации субъектами естественных монополий, оказывающими услуги по транспортировке газа по трубопроводам».

– Принятие подобного рода документа мы рассматриваем как прогрессивный шаг на пути к либерализации рынка газа. Однако его конечная эффективность будет определяться качеством исполнения заложенных в документ правовых норм.

– Кстати, о либерализации. Какое влияние на российский рынок окажет либерализация цен на газ?

– Нынешний низкий уровень газовых цен в России не стимулирует энерго-

сбережение и рациональное использование этого ресурса. Либерализация создаст необходимые условия для конкуренции как между производителями газа на внутреннем рынке, так и между различными видами топливно-энергетических ресурсов. Это, в свою очередь, приведет к росту экономической эффективности инвестиций в энергосберегающие проекты и модернизацию производства.

– Считаете ли вы необходимым возобновление торгов газом на электронной торговой площадке?

– Электронная торговая площадка по реализации газа принесла свои плоды. Думаю, следует возобновить эту практику, но иметь в виду, что это только первый шаг на пути к открытой биржевой торговле газом.

– Как вы оцениваете перспективы НОВАТЭКа и независимых в целом

в краткосрочной и среднесрочной перспективе?

– Уже в прошлом году доля независимых производителей газа на внутреннем рынке составила 33% – на долю НОВАТЭКа пришлось более 10%. Генеральная схема развития газовой отрасли до 2030 года определяет долгосрочные перспективы увеличения объемов добычи и поставок газа независимыми производителями. Мы надеемся, что своевременный ввод в строй экспортноориентированных проектов «Газпрома» – например, «Северного потока» – позволит корпорации существенно усилить свои позиции на внешних рынках, а мы, в свою очередь, будем стремиться увеличить объемы добычи и поставок на растущий российский рынок.

Беседу вел
Николай Хренков

Требование времени

VNG и «Газпром» развивают сотрудничество



Verbundnetz Gas (VNG) – безусловный лидер в газовой сфере восточных федеральных земель и активный участник общеевропейского рынка. Я не сомневаюсь, что свои позиции VNG сохранит и в будущем. Нашими надежными партнерами были и остаются ОАО «Газпром» (в 2010 году доля российской компании в акционерном капитале VNG возросла вдвое и достигла 10,52%), а также компания Wintershall, дочернее общество BASF: ее доля в VNG составляет 15,79%. Новый уровень сотрудничества между VNG и ООО «Газпром экспорт» был достигнут в результате подписания соглашения о совместном сооружении подземного хранилища газа в ФРГ. Долгосрочные контракты на поставки газа с Россией (35% общего объема закупок) и Норвегией (22%) гарантируют компании обеспечение надежного газоснабжения.

НОВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

Газовый сектор Германии претерпевает сегодня серьезные изменения. Дело в том, что в Европе резко возросли объемы свободного газа за счет сокращения импорта в США, которые стали обеспечивать свои потребности за счет увеличения добычи сланцевого газа и метана угольных пластов. Мероприятия по повышению энергоэффективности снизили объемы потребления природного газа, чему немало способствуют также до сих пор не преодоленные кризисные явления в мировой экономике. Это привело к резкому разрыву между ценами спотовых и долгосрочных контрактов. Всё это требует новых решений по продвижению газа на рынке. Не сомневаюсь, что мы найдем их вместе с нашими партнерами.

Кроме того, перед компаниями стоит задача адаптации к предписаниям Третьего законодательного пакета по внутреннему энергетическому рынку Евросоюза, вступившего в силу в начале марта текущего года. Газовым корпорациям необходимо позиционировать природный газ не только в качестве наиболее экологически благоприятного энергоносителя, но и в качестве идеального «партнера» возобновляемых видов энергии, которым в европейской энергетической концепции однозначно отдан приоритет.

В связи с природной и техногенной катастрофами в Японии в обществе и бизнесе развернулась дискуссия по вопросу надежного энергообеспечения в будущем. В Германии введен трехмесячный мораторий на работу семи атомных электростанций. Возможно, что закрепленное недавно законом продление работы атомных электростанций будет отменено. При общей доле атомной энергетики в балансе электроснабжения Германии в 20% данный сценарий может иметь серьезные последствия для структуры электрогенерации. На фоне событий в Фукусиме премьер-министр России Владимир Путин высказал предположение о будущем росте объемов потребления голубого топлива, а комиссар по энергетике ЕС Пюнтер Эттингер потребовал увеличить долю природного газа в энергетическом балансе Европы. Эти суждения и инициативы мы однозначно поддерживаем.

В настоящее время VNG внедряет новые технологии децентрализованного энергоснабжения с использованием природного газа. Сюда относятся топливные элементы, тепловые насосы, парогазовые установки комбинированного цикла, мини- и микро-



блочные ТЭЦ на газе. Эти инновации обещают значительные перспективы для продвижения природного газа на европейском рынке.

Кроме того, VNG способствует внедрению газа в качестве моторного топлива. Компания имеет восемь собственных автозаправочных станций для природного газа и намерена развивать данное направление. Продажи газа в этой сфере постоянно растут.

НАУЧНАЯ КООПЕРАЦИЯ

VNG уже несколько десятилетий осуществляет научно-техническую кооперацию с ОАО «Газпром» и его дочерними обществами. Основное внимание уделяется проблемам эксплуатации и диагностики газопроводов высокого давления, а также подземных хранилищ газа. В июне 2006 года по инициативе VNG и комитета Государственной думы РФ по энергетике, транспорту и связи был создан совместный Российско-Германский институт энергетической политики и экономики. Институт работает на базе МГИМО-МИТЭК и Лейпцигского университета.

VNG традиционно связан с Техническим университетом Фрайбергской горной академии – старейшей горной школой мира. Для многих специалистов нашей компании этот вуз является их alma mater. Фрайбергская горная ака-

демия и Санкт-Петербургский государственный горный институт, который лишь на восемь лет моложе ее, сотрудничают вот уже два с половиной столетия. VNG как попечитель Фрайбергской академии с большим вниманием следит за творческими связями этих двух старейших горных вузов мира. Вместе с «Газпромом» мы поддержали инициативу вузов по созданию Российско-Германского форума по вопросам использования сырьевых ресурсов. Подписание Меморандума о его создании состоялось в октябре 2006 года в Дрездене в присутствии глав государств Владимира Путина и Ангелы Меркель.

СЫРЬЕВОЙ ФОРУМ

Российско-Германский сырьевой форум – новая международная структура, созданная для улучшения сотрудничества в сферах разведки, добычи и переработки сырья, его транспортировки и эффективного использования. Конечной целью обмена информацией является стимулирование инновационного развития экономик России и Германии.

В марте текущего года в Омске успешно прошла четвертая конференция форума под девизом «Партнерство в сырьевой сфере для модернизации». На ней обсуждались политические аспекты международной

энергетической и сырьевой безопасности, включая проблематику редкоземельных металлов, повышение энергоэффективности и многое другое.

На конференции присутствовало около 90 специалистов из Германии, представляющих 30 крупных концернов и инновационных компаний, внедряющих в производство высокие технологии. В рамках форума действуют рабочие группы «Международная сырьевая политика», «Энергоэффективность и возобновляемые виды энергии» и «Высокие технологии».

БОЛЬШОЕ БУДУЩЕЕ

Мы уверены, что природный газ останется наиболее надежным и экологически чистым энергоносителем и в перспективе будет плодотворно использоваться наряду с возобновляемыми видами энергии. Благодаря внедрению новых технологий природный газ будет участвовать в модернизации экономики и повышении энергоэффективности.

Наш давний и надежный партнер ОАО «Газпром», без сомнения, достойно ответит на новые требования времени и продолжит укреплять глобальную энергетическую безопасность.

Карстен Хойхерт,
Председатель Правления
Verbundnetz Gas AG

Расширение сотрудничества

«Газпром» и BASF углубляют взаимодействие в области химии

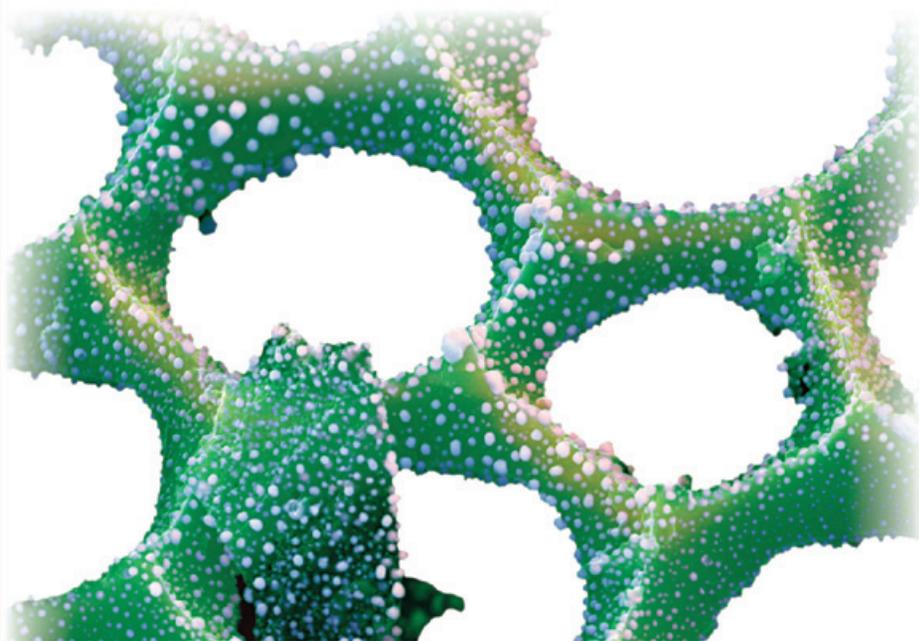
Концерн BASF – стратегический партнер «Газпрома» по реализации ряда проектов в нефтегазовой сфере. Однако после подписания компаниями совместного плана действий открылись новые возможности для развития взаимодействия. В рамках семинара «Взаимовыгодное сотрудничество с концерном BASF в области химии», состоявшегося в Нижнем Новгороде, представители компаний обсудили достигнутые успехи и наметили планы на будущее.

«Год назад в Сургуте состоялся первый семинар специалистов “Газпрома” и BASF, в рамках которого обсуждались совместные проекты в области химического производства и использования в газовой и нефтяной отраслях химической продукции, – заявил член Правления, начальник Департамента по добыче газа, газового конденсата, нефти ОАО «Газпром» Всеволод Черепанов, выступая на открытии семинара. – С тех пор мы вместе вели интенсивную работу: изучали возможности применения химических продуктов и технологий для бурения и цементирования скважин, очистки газа, повышения энергоэффективности. Результаты этой работы получили в компаниях настолько хорошие оценки, что семинары по сотрудничеству в области нефтегазохимии было решено проводить на ежегодной основе».

ИНГИБИТОРЫ

В рамках сотрудничества в области добычи филиал «Газпром ВНИИГАЗа» в Ухте провел лабораторные испытания ингибиторов парафиноотложений производства BASF, а также получил образцы наиболее эффективного ингибитора для натуральных испытаний на объектах ООО «Газпром переработка».

В декабре 2010-го в Москве прошел семинар BASF – «Газпром нефть», посвященный переработке нефти и строительству. Эксперты BASF познакомили участников с европейским подходом к созданию топливного





бренда и использованию присадок к топливам, а также поделились опытом промышленного применения поглотителя сероводорода Kerofine 3628 на «Славнефть-ЯНОС». Гостям семинара были представлены решения BASF по промышленным катализаторам и адсорбентам. Кроме того, участникам были продемонстрированы энергоэффективные полиуретановые материалы производства BASF для тепло- и гидроизоляции при прокладке подводных нефте- и газопроводов.

Технологии газоочистки – еще одно перспективное направление сотрудничества двух компаний. Специалисты BASF разработали и активно применяют решения, позволяющие проводить эффективную очистку газа в самых экстремальных условиях: на заводах СПГ, расположенных за Полярным кругом, в пустынях, на плавучих заводах СПГ при сильной вибрации, а также в условиях высокого давления (до 200 атмосфер).

В сентябре 2010 года в Астрахани прошел семинар, посвященный данной теме. По его итогам были составлены детальные планы действий, касающиеся газоочистки, для Оренбургского и Астраханского ГПЗ. В настоящее время совместными усилиями сотрудников ООО «Газпром добыча Оренбург», ВНИИГАЗа и BASF разработано предложение по очистке газа с Карачаганакского месторождения на Оренбургском ГПЗ. Тестовые испытания технологий намечены на текущий год. Кроме того, ведется активная работа по повышению энер-

гоэффективности процессов очистки на Астраханском ГПЗ.

СИЛИКАГЕЛИ

Алюмосиликагели – не новое слово в сотрудничестве «Газпрома» и BASF. Немецкий концерн поставляет «Газпрому» силикагели, предназначенные для использования на крупнейшей в мире установке по осушке и отбензиниванию природного газа, находящейся на компрессорной станции «Портовая», которая является составной частью проекта строительства газопровода «Северный поток». Силикагели производства BASF способны обеспечить высокоэффективную очистку природного газа, гарантировав таким образом надежность поставок. Неполное удаление влаги и тяжелых углеводородов из состава газа перед его транспортировкой может привести к закупориванию трубопроводной системы, что повлечет за собой серьезные штрафные санкции, предусмотренные в договорах. В настоящее время рассматриваются возможности экстраполяции успешного опыта применения силикагелей и адсорбентов BASF на других предприятиях Группы «Газпром».

Присадки для производства современных дизельных топлив – одно из наиболее успешно развивающихся направлений сотрудничества «Газпрома» и BASF в химической отрасли. Семинар в Сургуте дал мощный импульс изучению возможностей применения присадок BASF для повышения эффективности получения топлив на примере ООО «Газпром добыча Астрахань». Проведенные испытания

и оценка экономической эффективности убедительно доказали, что топливные присадки BASF способны внести существенный вклад в решение таких задач, как увеличение объема производства дизельных топлив, а также изготовление современных ДТ в соответствии с требованиями Технического регламента РФ.

Нестандартной областью сотрудничества стала сфера строительства и ремонта инфраструктурных объектов Группы «Газпром». По итогам встречи в Сургуте специалисты компании «БАСФ Строительные Системы» провели с коллегами из научно-исследовательских институтов «Газпрома» ряд встреч, нацеленных на презентацию строительных материалов компании, перспективных для предприятий Группы с точки зрения существенного продления ресурса бетонных зданий и сооружений и, как следствие, экономии средств. Результатом проделанной работы стали проекты по ремонту дымовых труб, обустройству полимерных полов газоконпрессорных станций, ремонту ростверка газового компрессора на КС «Портовая».

BASF покупает для собственных нужд более 3 тыс. наименований химических продуктов. Значительная доля закупок приходится на российские компании, включая Группу «Газпром». В частности, в текущем году BASF приобретает у компании «Газпром нефть» 420 тыс. т нефти, и это далеко не предел.

Наталья Севостьянова,
менеджер по связям
с общественностью
BASF Россия и СНГ



На вопросы
журнала отвечает
генеральный директор
ОАО «НПП «Нефтехим»»
Александр Шахун

«Мы повышаем качество»

Лицензиар

– Александр Никитович, расскажите об истории вашей компании.

– В начале 1950-х годов руководство СССР поставило задачу разработать и внедрить процесс каталитического риформинга бензиновых фракций. Именно в эти годы в Краснодаре была построена первая опытно-промышленная установка риформинга. А для проведения исследований и выдачи данных для проектирования промышленных установок была создана специальная научно-исследовательская организация, положившая начало «НПП «Нефтехим»».

Современный облик наша компания приобрела в середине 1990-х годов после акционирования. Понимая, что единственным способом существования в условиях открытого рынка является создание разработок мирового уровня, мы отказались от многих малоэффективных исследований и сконцентрировали свои усилия на двух направлениях – изомеризации и риформинге бензиновых фракций.

На сегодняшний день основной нашей продукцией, если коротко, являются базовые технологии двух лицензированных процессов: низкотемпературной изомеризации пентан-гексановых фракций «Изомалк-2» и риформинга широких бензиновых фракций. Конечно, за этим

стоит комплекс исследований, разработок, производства и поставки катализаторов, услуг по выводу установок на гарантийные показатели и последующему авторскому сопровождению. Другими словами, это называется услугами лицензиара по процессам изомеризации и риформинга.

Благодаря своим разработкам мы стали известны не только в ближнем, но и в дальнем зарубежье. В скором будущем, кстати, планируем выход со своими технологиями за пределы СНГ. Пока имеется только одна установка изомеризации в Европе – в АО «Петротел-ЛУКОЙЛ» (Румыния). Однако мы уверены, что у нас впереди еще немало пусков за рубежом.

– Каково положение вашей компании на рынке и кто ваши основные конкуренты?

– Прежде всего следует сказать, что ситуации в области риформинга и в области изомеризации существенно отличаются друг от друга. Риформинг в нашей стране был внедрен в промышленность еще в 1960-х годах. Разработками в этой сфере занимаются несколько научных организаций. Кроме нас, это питерские «ВНИИ-Нефтехим» и НПФ ОЛКАТ, а также омский ИППУ СО РАН.

Впрочем, мы разработали серию катализаторов риформинга, внедрили их на ряде промышленных установок, а в 2011 году для укрепления своих



позиций на рынке завершили разработку нового катализатора REF-123, который вобрал в себя всё лучшее из двух предыдущих – REF-23 и RU-125. Так что сегодня настоящими конкурентами мы считаем только две зарубежные инжиниринговые фирмы – UOP (США) и Axens (Франция).

– А в секторе изомеризации?

– В секторе изомеризации наши позиции, конечно, значительно прочнее. Фактически разработки мирового уровня предлагают только три фирмы – UOP, Axens и мы. Sud-Chemie со своей технологией на цеолитных катализаторах уже не может конкурировать с этими тремя компаниями. Такая позиция российской инжиниринговой фирмы в мировой таблице о рангах, конечно, очень почетна и необычна. Но на самом деле у отечественной нефтепереработки другого пути нет – или мы создаем собственные мировые технологии, или попадаем в технологическую и экономическую зависимость от зарубежных поставок. Мы понимаем, что такой путь предусматривает очень жесткую конкуренцию, и потому постоянно совершенствуем свою технологию «Изомалк-2». Сейчас на рынке доля нашей разработки составляет примерно 40 %, остальное – за UOP, Axens и Sud-Chemie.

СОТРУДНИЧЕСТВО

– А какие компании применяют ваши технологии?

– Прежде всего «Газпром нефть», ТНК-ВР, «Башнефть», «Сургутнефтегаз», ЛУКОЙЛ, «Роснефть» и «Руснефть». На их предприятиях уже построены или строятся установки изомеризации по технологии «Изомалк-2», а на ряде установок риформинга применяются катализаторы риформинга серии REF и RU-125. Есть у нас и зарубежные партнеры. Мы заключили сублицензионный договор с фирмой GTC (США), которая представляет нашу технологию изомеризации за пределами СНГ.

Конечно, самым уважаемым заказчиком на текущий момент является «Газпромнефть-ОНПЗ». Это связано

с тем, что на омском заводе, в отличие от других, построен совершенно новый комплекс «Изомалк-2». Предыдущие установки строились путем реконструкции и перепрофилирования старых мощностей. В Омске при проектировании нового комплекса мы реализовали все преимущества нашей технологии. Как результат – сейчас на ОНПЗ работает одна из самых лучших в мире установок изомеризации.

– А как давно вы сотрудничаете с «Газпром нефтью»?

– Сотрудничать с Омским НПЗ мы начали более 10 лет назад – внедрили на блоке доочистки ароматических углеводородов свой адсорбент А-4М. А нынешняя работа началась в 2007 году с заключения лицензионного договора на «Изомалк-2». Если добавить, что к этому времени на Омском НПЗ уже была лицензия на изомеризацию американской фирмы UOP, можно себе представить, какая ответственность легла на наше предприятие. Переориентация на российскую технологию – это очень серьезный шаг. И мы приложили максимум усилий, чтобы удовлетворить требования заказчика. Сегодня работа комплекса подтверждает правильность сделанного выбора. А «Газпром нефть» выдвинула работы по «Изомалк-2» на соискание премии Правительства РФ в области науки и техники 2011 года.

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

– Сейчас сотрудничество продолжается в направлении оптимизации технологических режимов. С апреля мы приступили к выполнению заказа Омского НПЗ по оценке различных видов сырья для изомеризации. Выполнение этой работы позволит повысить производительность комплекса.

– Какие еще проекты вы планируете осуществить с «Газпром нефтью»?

– Мы начали обсуждение таких вопросов, как реконструкция установки

риформинга Л-35–11/600 Омского НПЗ и поставка катализатора. Также очень интересной темой является изомеризация С7-фракции. Такой процесс имеется в портфеле нашей организации, но, по-видимому, эта технология пока опережает развитие отечественной нефтепереработки. Востребованной она станет тогда, когда будут введены новые требования по автобензинам с еще более низким содержанием ароматических углеводородов – 25–30 %.

– Как вы оцениваете проблемы и перспективы развития российской нефтеперерабатывающей отрасли?

– Основными ее проблемами являются низкая глубина переработки нефти и недостаточно высокое качество нефтепродуктов. Мы занимаемся решением второй проблемы, то есть повышаем качество. Несмотря на принятые в последние годы решения, Россия еще сильно отстает по выпуску высококачественных моторных топлив. Поэтому необходимо строительство новых объектов для получения неароматических автокомпонентов, и не только установок изомеризации, но и алкилирования.

Впрочем, на заводах «Газпром нефти», насколько мне известно, эти задачи или решены, или находятся на стадии решения. Но остается другая проблема – снижение энергоемкости производств, повышение их производительности. В этой области наблюдается очень большое отставание, и без внедрения новых технологий и катализаторов данных проблем не решить.

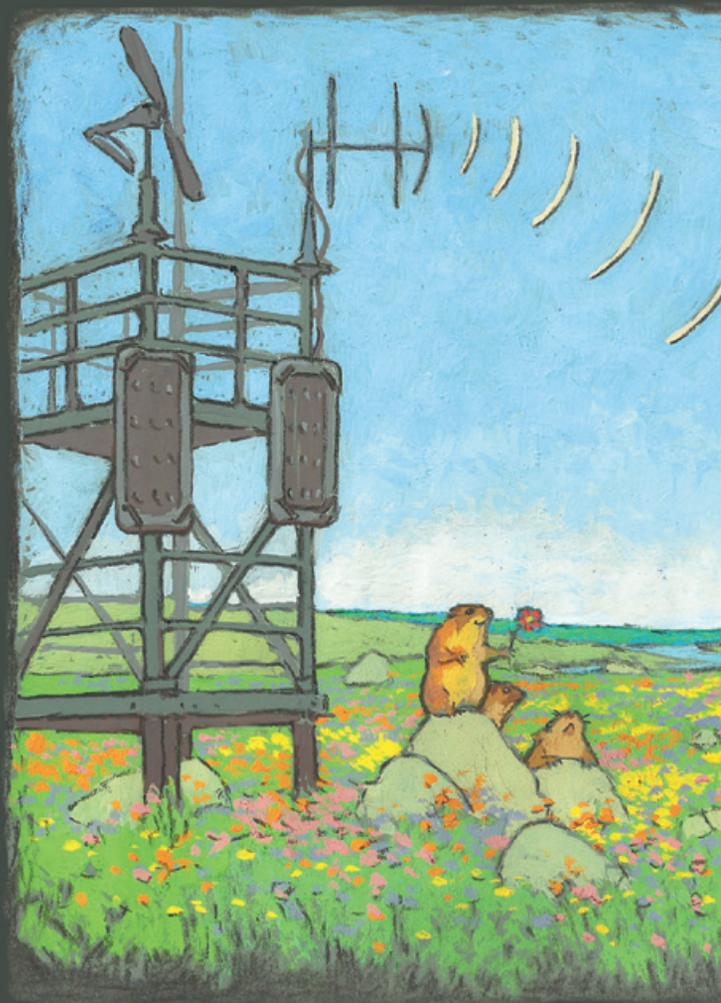
Отрасли нужно стремиться к максимальному внедрению российских разработок. Конечно, в том случае если они соответствуют мировому уровню. Закупка только зарубежных технологий неизбежно приведет к технологической и экономической зависимости нефтеперерабатывающей отрасли страны, оттоку капитала и в конечном счете закроет нам путь в число передовых стран.

Беседу вел Александр Фролов

Несгораемый газ

Разработки двойного назначения «Газпром добыча Ямбург»

Существует мнение, что экология и экономика редко идут рука об руку, подтверждением чему являются масштабные, но малоэффективные инвестиции европейцев в альтернативную энергетику. Вместе с тем в энергосберегающих технологиях экономический и экологический эффекты часто сопутствуют друг другу. Показательны в этом плане разработки специалистов ООО «Газпром добыча Ямбург» (в них, кстати, применяется и альтернативная энергетика), позволяющие обеспечить как снижение вредных выбросов в атмосферу, так и экономию газа.



Необходимым условием рациональной эксплуатации месторождения является получение достоверной информации о его состоянии с целью определения продуктивных характеристик скважин, а также уровня влагосодержания добываемого в них газа. Для этого раз в год или в два года проводятся стандартные газодинамические исследования (ГДИ) каждой из скважин, чтобы, как говорится, понять, чем она «живет и дышит», какие в ней происходят физические и химические процессы.

«КУСТАРНЫЙ» МЕТОД

При проведении такого рода экспериментальных работ проектом предусматривается временное переключение скважины со шлейфа (коллектора), по которому газ поступает на установку комплексной подготовки газа (УКПГ), на факельную линию. После чего скважину начинают «продувать», исследовать ее продуктивные характеристики, брать пробы и т.д. С газом, вышедшим на поверхность в ходе этих работ, необходимо что-то делать, поскольку, как уже отмечалось, в систему его подать невозможно. Так как метан по своей

«парниковой активности» в 23 раза превосходит обычный CO₂, то этот «экспериментальный» газ (что также предусмотрено проектом) сжигают на газофакельных установках. То есть возникает вполне стандартная ситуация, когда при рубке леса неизбежно летят щепки.

Но в «Газпром добыча Ямбург» решили поступить нестандартно, разработав и запатентовав способ проведения ГДИ, полностью исключающий выпуск газа в атмосферу с его последующим сжиганием. Здесь была учтена особенность обустройства крупных месторождений Крайнего Севера, когда скважины строятся кустовым методом с использованием наклонно-направленного бурения. Один куст – это до девяти скважин, ежесуточная производительность которых может превышать 1 млн куб. м. Ямбургское ноу-хау предлагает разделить исследуемые скважины на пары с максимально приближенными характеристиками и высокой степенью взаимовлияния при совместной работе. Каждую из скважин выбранной пары относят к разным группам (назовем их А и В). Одновременно исследуют обе группы, состоящие, соответственно, из скважин типа А и скважин типа В, но при этом

в группе А уменьшают дебит (то есть объем добываемого газа за единицу времени) до минимума, а в группе В, наоборот, увеличивают его до максимума. Затем режимы изменения дебита в А и В меняются местами. В итоге суммарный дебит по кусту остается неизменным, что позволяет проводить все исследования при работе скважин в газосборный коллектор. Соответственно, с одной стороны, практически исключается выброс газа в атмосферу, с другой – весь этот газ, использованный для ГДИ, не выводится из промышленных трубопроводов, поступая потребителю по конечной газовой цепочке.

Понятно, что для решения подобной задачи большое значение имеет синхронность действий. Эффективным решением этой проблемы является использование телемеханики и телеметрии, которые также обеспечат передачу информации в режиме онлайн с датчиков на диспетчерский пункт.

Но для работы систем телемеханики, естественно, необходимо электроснабжение. В этих случаях обычно используется сетевое электропитание, но тянуть в тундре ЛЭП – это очень дорого и не очень экологично. Более целесообразно применять на скважи-



нах автономные источники генерации, причем работающие на возобновляемых источниках энергии.

СОЛНЦЕ, ВЕТЕР И ПЕЛЬТЬЕ

На кустах скважин Харвутинской площади Ямбургского нефтегазоконденсатного месторождения было решено использовать совместно ветрогенераторы, солнечные батареи и термоэлектродгенераторы (принцип их работы основан на эффекте Пельтье, когда электрический ток вырабатывается за счет разницы температур добываемого газа и окружающего воздуха, поэтому они устанавливаются непосредственно на газопроводах, подающих газ со скважин на УКПП). При этом часть вырабатываемой энергии идет на подзарядку аккумуляторной батареи, которая используется как запасной генератор на случай отсутствия ветра, солнца и недостаточной разницы температур в термоэлектродгенераторе. Примечательно, что все генераторы, установленные на харвутинских скважинах, имеют российское происхождение.

Для обеспечения надежной работы аппаратуры, обслуживающей все системы кустового комплекта, она

запрятана внутри подземного монтажного колодца, прикрытого сверху для надежности теплоизолирующим коллаком. Рядом с таким колодцем устанавливается мачта, на которой смонтированы ветряк, солнечная батарея и антенна, передающая информацию диспетчеру и обеспечивающая дистанционное управление режимом работы скважин.

Если давать общую оценку всем этим инновациям, то специалистам «Газпром добыча Ямбург» и НПО «Вымпел» (подрядчик по проекту) удалось впервые в мире решить задачу сбора информации о режиме работы каждой скважины и передачи ее на верхние уровни управления с неэлектрифицируемых кустов в условиях Крайнего Севера, при этом значительно повысив экологическую эффективность работы месторождения и обеспечив экономиию газа. Словом, проект не только технологически передовой и экологически значимый, но и экономически рентабельный.

По оценке Сергея Кирсанова, заместителя начальника по геологии и разработке Управления геологии, разработки и лицензированию месторождений ООО «Газпром добыча Ямбург» (он, кстати, один из разработчиков этой технологии), энергосберегающий эффект, полученный благодаря внедрению новой методики, в период с 2006 по 2011 год составил свыше 157 млн куб. м газа, которые, вместо того чтобы сгореть синим пламенем, ушли потребителю. Если условно перевести эти объемы в среднюю годовую цену газа «Газпрома» для европейских потребителей, то сэкономленная сумма превышает 1,4 млрд руб. «Газпром добыча Ямбург» планирует расширять географию внедрения этой технологии в первую очередь за счет Заполярного нефтегазоконденсатного месторождения. Остается добавить, что данное техническое решение проведения ГДИ и геофизических исследований без выпуска газа удостоено премии Министерства природных ресур-

сов в номинации «Природоохранные технологии».

ОДИН ДЕНЬ ОТЖИГА

Это далеко не единственный пример рационализаторской и изобретательской мысли специалистов «Газпром добыча Ямбург» в сфере экономически эффективной экологии. Когда скважину только пробурили, – рассказывает об одном из таких проектов заместитель главного инженера по научно-технической работе и экологии «Газпром добыча Ямбург», доктор технических наук, профессор Анатолий Арабский, – то поступающий оттуда газ нельзя сразу подавать на УКПП, в нем слишком много грязи и разных ненужных примесей. Поэтому необходимо, чтобы скважина сначала «выплюнула» все лишнее, а значит, волей-неволей этот первоначальный газ надо отправлять на факелы. По проекту на это отводится трое суток. Но мы применили технологию вскрытия продуктивного пласта в два этапа, позволяющую сократить отжиг до одного дня, обеспечивая одновременно экономиию газа и снижение выбросов. Эта технология также запатентована».

«Новые задачи, которые стоят перед нашей компанией, – отмечает Анатолий Арабский, – требуют поиска новых оригинальных и эффективных решений. Например, в перспективе у нас – разработка газовых месторождений на Обской губе, и здесь мы снова сталкиваемся с необходимостью решения экологических проблем. Рядом с газонесущими участками находятся зимовальные ямы нельмы и муксуна, а Обская губа является основным местом обитания этих редких видов рыб. Ситуация уникальная, стоит задача соединить несоединимое: и газ взять, и всю рыбу – как возобновляемый ресурс – сохранить для потомков. А значит, открывается новое поле для интеллектуальной деятельности наших изобретателей и рационализаторов, чтобы претворить в жизнь принципы ответственного развития и социальной ответственности».

Николай Хренков



Экология и прогресс



На вопросы журнала отвечает генеральный директор ПК НПФ «Экип» Анатолий Савицкий

Одна из четырех московских автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС) работает в поселке Развилка, рядом с ВНИИГАЗом. На въезде висит табличка, предписывающая водителям высадить пассажиров за территорией заправки. Машины подъезжают редко, все больше «Газели» и Iveco. Замечаю только одну легковую – Daewoo Nexia с молдавскими номерами. На территории АГНКС находится производство фирмы «Экип» – установка получения сжиженного природного газа (СПГ) и специальная заправка. Отсюда жидкий газ отправляют многим клиентам: на близлежащую электростанцию, промышленным предприятиям, в 11-й автобусный парк и на заправку газотурбовоза. Мощность производства невелика – 1 т в час компримирования. Газ закупается прямо тут, на АГНКС, и примерно 40% его сжимается. Загрузка мини-завода в настоящий момент – около 40–50 т, но временами доходит до 150 т в неделю.

Подъезжает глава фирмы «Экип» Анатолий Савицкий. У него двухтопливная «Волга» – машина рычит и стремительно рвет с места. Топливо – метан, заправляется автомобиль тут же, на АГНКС.

– Раньше было еще и пропан-бутановое оборудование, – поясняет Анатолий Иванович. – Но автомобиль перегружался – слишком много баллонов.

«Экип» – одно из немногих предприятий, которые не только переоборудуют технику на газ, но и занимаются собственными разработками в области газомоторного топлива. Интересно:

– Как вы решили заняться газомоторкой?

– Началось всё с летательного аппарата «Экип». Сейчас покажу.

Мы останавливаемся около небольшого ангара. Рядом с ним стоит маленький летательный аппарат, похожий на экзотическую глубоководную рыбу.



– В конце 1980-х мы с партнерами, учеными из ведущих вузов страны – МЭИ, МАИ, МВТУ, МГУ – создали кооператив «Экип». Название можно расшифровать как «Экология и Прогресс», а можно как «экипаж-команда». Приоритетным направлением в деятельности фирмы было создание энергосберегающего оборудования и технологий в энергетике, ЖКХ и на транспорте. Идею нового летательного аппарата мы попытались воплотить в жизнь вместе с Саратовским авиазаводом, на мощностях которого в результате было собрано несколько вариантов. Один из них – вот этот небольшой беспилотник. А самый ценный – это крупный аппарат Л-2–3 на 30–40 пассажиров, которым заинтересовались в МЧС. Учитывая, что аппарат «Экип» может садиться на воду, грунт, имеется возможность оперативно доставить бригаду пожарных для локализации небольших очагов пожара, и при этом риск для людей минимальный. Что касается крупных катаклизмов, таких, какие имели место прошлым летом в Подмосковье, то 5–6 самых больших летательных аппаратов «Экип», способных взять на борт по 120–200 т воды каждый, в считанные дни решили бы эту проблему. Этот аппарат незаменим также для освоения недр Арктики. К сожалению, Саратовский авиационный завод разорился, и работы пришлось свернуть. Сейчас большой беспилотник Л-2–3 выставлен в Музее братства в деревне Ивановское Ногинского района.

После закрытия главного для нас проекта мы сосредоточились на других направлениях, в частности на сжиженном природном газе. Дело в том, что во время работы над летательным аппаратом мы серьезно рассматривали как один из вариантов топлива сжиженный природный газ. Как раз в конце 1980-х испытывали Ту-155 – эта летающая лаборатория использовала в качестве топлива СПГ и водород. Ведь газ весьма экономичен и при этом экологичнее авиационного керосина.

– А почему не компримированный газ?

– Пойдемте.

Мы заходим в ангар.

– Вот посмотрите, – Анатолий Савицкий показывает на блестящую емкость. – Это китайский бак для СПГ на 450 л. Он один заменяет все эти баллоны, – Анатолий Иванович показывает в сторону, где сложено больше десятка длинных баллонов для КПП. – Представьте, какая экономия веса и объема! К сожалению, нашу криогенику теснят китайцы, которые предлагают качественные изделия по более низкой цене. Отечественная криогеника уже опаздывает с удешевлением производства, с организацией более выгодных предложений. Дальше станет только хуже, если ничего не предпринимать.

Но вернемся к моторному топливу. Вот ситуация: в поле работает трактор на сжатом газе. К нему периодически подъезжает передвижной заправщик. А подъезжать придется не один раз.

Будь на этом тракторе установлено оборудование для СПГ, то одной заправки могло бы хватить на весь рабочий день.

– Но ведь СПГ дороже.

– Да, но какую экономию мы получаем на меньшей металлоемкости оборудования и выгодной логистике. Вот возьмем, к примеру, 11-й автобусный парк, что в Ховрино. В его составе несколько десятков метановых автобусов. И недалеко расположена АГНКС. При этом парк закупает у нас СПГ. Почему? Дело в том, что по современным нормам многие парки не могут построить АГНКС на своей территории. Отсюда – необходимость постоянных холостых пробегов и потери времени в очередях на заправку. Им, оказывается, проще заказать СПГ с другого конца Москвы, регазифицировать и заправить свои автобусы на месте в парке.

Кроме того, СПГ – это прекрасное топливо для автономной газификации. Высокая калорийность и отличные экологические показатели. Это вам не мазут и не солярка. Мы снабжаем частных потребителей, котельные, небольшие ТЭЦ. Сейчас мы выполняем проект и собираем оборудование для малотоннажного производства СПГ на Сахалине мощностью 1,5 т/ч – испарители, емкости (63 куб. м) и прочее. Кстати, мы спроектировали и продали Московскому газоперерабатывающему заводу установку для получения сверхчистого метана.

– А какие еще направления вы осваиваете?

– Мы занимаемся тепловыми насосами и свободнопоршневыми двигателями, у которых коэффициент полезного действия более 50%. Пойдемте, я покажу опытный образец.

Мы проходим в соседнее с ангаром помещение. На стене висит чертеж свободнопоршневого компрессора, рядом баллон со сжатым газом и действующая модель двигателя.

– Идея свободного поршня родилась давно, если не ошибаюсь, в 1920-х, – поясняет Анатолий Савицкий. – Для самовоспламенения в газовом





двигателе необходима высокая степень сжатия, что трудно организовать в классическом варианте двигателя. Если говорить упрощенно, то для изготовления опытного образца мы использовали цилиндр, способный выдержать высокое давление, и организовали впуск газа, как в двухтактном двигателе. У нас есть рабочий проект двигателя мощностью 400 кВт, с экологическими характеристиками не ниже Евро-5. Сейчас ведем переговоры с КамАЗом, ЯМЗом, ВАЗом и другими. Предлагали гибридную схему со свободнопоршневым двигателем конструкторам «Яровит Моторс». В настоящее время идет процесс ознакомления с проектом. Наш двигатель хорош еще тем, что он способен работать на разных газах: природном, пропан-бутане, попутном нефтяном газе, а также «тощих газах» – биогазе, шахтном метане, причем без дополнительной очистки и обогащения.

Но это не единственная наша разработка, применимая в автомобилестроении. Есть еще идея на основе свободнопоршневой машины изготовить генератор синтез-газа, прототип которого успешно прошел испытания на нашем стенде.

Перевод дизельного двигателя в режим газового дизеля – это самый эффективный способ конвертации с точки зрения решения энергетических проблем по сравнению с существующими (зажиганием от искры и газодизельным процессом,

где в качестве запальной дозы используется дизтопливо). Система питания предлагаемого газового дизеля состоит из генератора водородосодержащего газа (синтез-газа), в основном содержащего водород $H_2 \approx 35\div 40\%$ и окись углерода $CO \approx 15\div 20\%$, а также форсунки для подачи водородосодержащего газа в цилиндре.

Газовый дизель является однотопливным, в котором основная газоз-воздушная смесь подается на выпуск, а ее воспламенение в конце процесса сжатия производится запальной дозой водородосодержащего газа. Генератор водородосодержащего газа представляет собой химический реактор с подводом энергии для конверсии метана от энергетической машины сжатия.

В качестве энергетической машины сжатия используется свободнопоршневой двигатель. Доработку можно провести в течение одного дня. Сейчас мы предлагаем сотрудничество в ряде проектов ВНИИГАЗу. Они работают над производством синтетического жидкого топлива, для которого необходим синтез-газ. Также наша фирма предлагает «Газпрому» технологии, позволяющие сократить затраты голубого топлива на прокачку от месторождения до потребителей в Европе и России примерно на 20 млрд куб. м – за счет использования свободнопоршневых компрессоров с КПД более 50% вместо существующих с КПД $\approx 30\%$.

Мы садимся в машину и едем вдоль невысоких корпусов МГПЗ в офис «Экипа».

– Но если вернуться к теме газомоторного топлива, то нельзя не признать, что существует большая проблема с заправками.

– Да, разумеется. Это одна из главных проблем. Потребитель отказывается брать газовое оборудование, если не видит, где можно заправлять автомобиль. А плотность АГНКС слишком низкая. Но я думаю, что в скором времени ситуация изменится. Посмотрите, газ продается в Европу в среднем по 350 долларов за тысячу куб. м. А 1 куб. м сжатого газа на АГНКС стоит

от 10 рублей, то есть минимум 350 долларов за 1 тыс. куб. м. Притом прибыль при реализации газа через заправки будет выше, ведь не надо тратить деньги на транзит. А раз выгода очевидна, то на этом будут делать бизнес. Кстати, весьма интересным направлением в развитии инфраструктуры по газификации транспорта является создание гаражных газовых заправок от низкой газовой сети с использованием свободнопоршневого компрессора.

Мы проходим в офис – несколько аккуратно обставленных помещений. – У нас работают кандидаты и доктора наук, преподаватели вузов. Очень сильная команда подобралась, – замечает Анатолий Савицкий.

Он подходит к книжным полкам и снимает несколько томиков в мягкой обложке.

– Когда мы организовали кооператив, то решили выпустить сборник норм, ГОСТов и стандартов по экологии – справочная информация, полезные советы и прочее. Можно сказать, выпустили эти книги, чтобы оправдать слово «экология» в названии. А сейчас экологическая составляющая нашей деятельности – в разработке различных энергосберегающих технологий, в частности теплонасосных установок, о которых я уже говорил.

У нас в России на теплоснабжение расходуется около 40% от общего объема сжигаемого топлива. А теплонасосные установки на диоксиде углерода CO_2 утилизируют низкопотенциальную теплоту $5\text{--}20^\circ C$ различных естественных, промышленных и бытовых источников и генерируют в теплоту высокого потенциала $95\text{--}100^\circ C$. Что интересно, расходуют при этом в 1,2–2,3 раза меньше первичного топлива, чем при прямом сжигании. Представьте, по прогнозам Мирового энергетического агентства, к 2020 году 75% теплоснабжения в развитых странах будет осуществляться с помощью теплонасосных установок. А у нас эта технология практически не используется. Мы считаем, что положение надо исправлять.

Беседа вел Александр Фролов





Творческий рост

Московский международный фестиваль-конкурс детского и юношеского художественного творчества «Открытая Европа» нашел в этом году новые таланты

Участники ММФК соревновались в номинациях «Эстрадный вокал. Соло», «Художественное слово», «Классический танец. Ансамбли», «Инструментальная музыка. Народные инструменты. Соло», «Шоу-программы. Театр мод», «Музыкальные детские театры»... По итогам выступлений жюри присудило Гран-при, дипломы «лауреат» 1-й, 2-й, 3-й премий и «дипломант» 1-й, 2-й, 3-й степени. В этом году особенно повезло с наградами эстрадным вокалистам: некоторые из них, помимо призов и дипломов, получили еще и сертификаты о зачислении в вуз, а также приглашения выступить за рубежом.

Например, обладателю Гран-при, жителю Новокузнецка Александру Ермакову вручили путевку на международный детский музыкальный фестиваль Asterisks в городе Прилеп (Македония). А певица Марина Шишковская из Москвы, также обладательница Гран-при, была премирована поездкой на детско-юношеский международный фестиваль популярной песни Tahtede Laul в Таллине. Помимо этого, она еще и авансом тут же, на сцене концертного зала дворца культуры Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана, стала студенткой столичного вуза: Институт современного искусства наградил Марину сертификатом на внеконкурсное зачисление на факультет вокала.

В восьмом по счету ММФК, состоявшемся весной этого года, приняли участие свыше 2 тыс. человек из более чем 100 городов России и 16 стран.

Как и в прошлые годы, в качестве генерального попечителя «Открытой Европы» выступила компания «Газпром экспорт».

Такой же документ вручили и другой выступавшей на ММФК певице – победителю в специальной номинации «Равные возможности», учащейся ГОУ Санаторно-лесная школа №7 (Московская область) Дарье Павловой, которая была награждена еще и поездкой на международный телевизионный музыкальный фестиваль молодых исполнителей Baltic Transit в Риге. К слову, благотворительная программа «Равные возможности» ММФК как раз и создана для того, чтобы вовлекать детей с ограниченными возможностями в художественное творчество и фестивальное движение.

Президент ММФК «Открытая Европа» Игорь Черкасов, выступая в день закрытия на сцене концертного зала ДК МГТУ им. Н.Э. Баумана, в частности, сказал: «Те, кто посмотрел заключительный гала-концерт лауреатов фестиваля-конкурса, увидели, какую огромную работу провели члены жюри. Они действительно отобрали все самое лучшее из того, что было на VIII Московском международном фестивале-конкурсе детского и юношеского художественного творчества «Открытая Европа»! Я поздравляю всех лауреатов и хочу от души поблагодарить тех, кто вносит огромный вклад в воспитание нашей молодежи, помогая ей творчески расти. В эти минуты восьмой фестиваль уходит в историю, но мы с вами можем все вместе сказать: «Да здравствует теперь уже девятый ММФК!»»

Владислав Корнейчук





Синьор тренер

На вопросы журнала отвечает наставник «Зенита» Лучано Спаллетти

ФУТБОЛЬНАЯ КУЛЬТУРА

– Синьор Спаллетти, какой из городов или регионов Италии является в настоящий момент истинной футбольной столицей страны:

Милан, Рим, Турин или ваша малая родина и нынешнее место жительства – Тоскана, где, как известно, находится тренировочная база национальной сборной?

– Милан, Рим, Турин, Генуя, Неаполь, Палермо – это те города, которые в Италии демонстрируют наибольший футбольный потенциал. Вообще, конечно, у нас очень серьезное внимание уделяется калчо во всех аспектах жизни. Огромное множество людей работает в этой индустрии. Но, к сожалению, сегодня итальянцы не используют все имеющиеся возможности. Достаточно сказать, что в нашей стране по разным причинам снизилось количество людей, которые приходят на стадионы. Сегодня средняя посещаемость одного матча Серии А – примерно 25 тысяч человек, а Бундеслиги, допустим, – 42 тысячи.

– Тем, как зрители посещают матчи «Зенита», вы сегодня довольны?

– Да. Приятно смотреть на наших болельщиков, которые приходят на матчи клуба в зенитовских шарфах и футболках, видеть, что они участвуют

в игре команды и часто поддерживают зенитовцев даже тогда, когда те ошибаются. Также меня очень радует, что на наших матчах бывает масса «фанатеющих» за нас женщин и детей. И, конечно, наоборот, крайне неприятно, когда игры «Зенита» посещают с тем, чтобы просто подраться.

– Недавно по телевизору можно было увидеть и услышать, как вы на чистом русском языке говорите: «Расизм – это свинство». А футболисты «Зенита» выходили на поле в футболках с этим слоганом. Все профессионалы от футбола в мире против расизма. Почему же тогда, как вы думаете, концентрация расистов в калчо намного выше, чем, скажем, в баскетболе?

– Футбол – это, возможно, такой вид спорта, в котором меньше вежливости и больше агрессивности, чем в некоторых других. Отсюда и расистские высказывания. Иногда даже сами футболисты позволяют себе во время матча некорректное поведение. Прежде всего надо понимать, что мы ответственны за футбол, за то настроение и мировоззрение, которое мы приносим на футбольное поле и которое потом находит продолжение в околофутбольных взаимоотношениях.

– А как вы, итальянец, выражаете свое отношение к игрокам, среди которых люди разных национальностей? Одна из задач главного тренера, как известно, – формирование морально-волевого настроения игроков. Каким образом вы преодолеваете языковой барьер для достижения этой цели?

– Что-то я говорю футболистам с помощью моих помощников.

Очень многие игроки понимают сами, потому что они – профессионалы.

Так как у меня нет возможности всегда с ними говорить, стараюсь брать тех игроков, которые все знают сами.



Смысл игры

– Ваше мнение о «Газпроме» до работы в «Зените» и теперь как-то изменилось?

– Я был очень впечатлен, когда первый раз посетил головной офис компании в Москве. Когда там, в центральном диспетчерском пункте, я увидел, что «Газпром» – это, помимо всего прочего, обширная сеть трубопроводов, которая работает на благо огромного количества людей, то был приятно



удивлен. Знаю теперь, сколько сотрудников работает в «Газпроме», знаю, что еще и поэтому у нас много болельщиков по всей России. Хотя это понимание для меня – причина ощущать дополнительную ответственность.

Для нас, разумеется, важно также и то, что «Газпром» проводит очень большую работу на благо клуба здесь, на тренировочной базе «Зенита», а также в плане строительства нового стадиона. Вообще, компания является источником массы новых футбольных инициатив, в которых я бы хотел участвовать.

– Как вы считаете, насколько реален выход такого клуба, как «Зенит», на полную самокупаемость?

– Это важно для гармоничного существования любого клуба – суметь выйти на самокупаемость, зарабатывать, вместо того чтобы всё время

- Думаю, выход на самокупаемость реален, если мы будем продолжать работать на трансферном рынке, искать молодых перспективных футболистов, которые позже смогут принести доход клубу



получать финансовую подпитку от тех же спонсоров. Думаю, выход на самокупаемость реален, если, в частности, мы будем продолжать так же, как сейчас, работать на трансферном рынке, искать молодых перспективных футболистов, которые позже смогут принести доход клубу.

Мы сильно обновили нашу молодежную команду, чтобы получить в будущем боеспособных игроков. Но мы не только должны думать о будущем, но и добиваться результата уже сегодня, а без зрелых, опытных, обладающих характером футболистов тут не обойтись, значит, нам нужно сбалансировать в этом вопросе баланс.

– Главная помеха для самокупаемости российских футбольных клубов – отсутствие в нашей стране эффективной модели рынка продажи прав на телевизионные трансляции матчей или что-то другое?

– Смысл игры заложен в ее же популярности. А количество болельщиков, приходящих на матчи, зависит от многих факторов. От того, в каком состоянии стадион, например. Согласитесь, инфраструктура – очень важная составляющая, особенно в холодное время года, когда температура на открытом воздухе не позволяет зрителям достаточно комфортно чувствовать себя на трибунах. Также на посещаемость сильно влияет зрелищность той или иной игры. Сделав соответствующие выводы, можно продавать продукт, в данном случае – футбольные матчи, более успешно. Для такого совершенствования и развития в России в принципе всё есть. Но нам всем вместе надо очень многое в российском футболе улучшать, усердно работая.

– Посещение стадионов важнее телевизионных трансляций матчей?

– На мой взгляд, не бывает футбола без зрителей. Потому что если на трибунах нет болельщиков, то и телевизионная картинка получается некрасивой. Если вы посмотрите по телевизору матч английских клубов Chelsea

и Manchester United, например, то увидите: это настоящее представление, это спектакль, в котором зрители являются почти таким же важным компонентом, как игроки. И значит, в эту, болельщицкую, составляющую имеет смысл инвестировать! Наплыв публики повышает привлекательность футбола. Представьте себе тот же матч Chelsea – Manchester United, когда ближайшие редкие зрители сидят метрах в 150 от поля, и при этом среди них нет того накала эмоций... Это будет уже совсем-совсем не то увлекательное зрелище!

ЗВЕЗДЫ РОССИЙСКОГО ФУТБОЛА

– Роберто Карлос сегодня играет в «Анжи», а Рууд Гуллит тренирует «Терек». Что вы думаете об этих громких приобретениях российского футбола?

– В России с большим удовольствием привлекают иностранцев, обладающих мастерством, опытом. Люди тут готовы что-то перенимать. Это то, чего, на мой взгляд, нет в Италии. Потому что у нас, наоборот, тем, кто приезжает, пытаются привить имеющийся у нас футбольный менталитет. В Италии футбольный мир не открыт для новых идей извне. В Англии, например, ситуация иная: там весьма живо воспринимают опыт приезжающих футбольных специалистов из других стран.

– Есть ощущение, что приобретения северокавказских клубов – это просто PR-акция.

– Зависит от того, какая у тех, кто пригласил Карлоса и Гуллита, идея. Когда, например, я приехал в «Зенит», то нам нужно было побеждать. Необходимо было оставаться на высоком уровне и постоянно что-то улучшать, достигая новых рубежей. Всё зависит от целей пригласивших. Возможно, это не более чем рекламный ход, а возможно, они хотят усилить клуб и выиграть.

В прошлом году мы приобрели несколько очень сильных игроков, потому что нам надо было сразу побеждать. Сейчас у нас есть возможность

держаться на высоком уровне. В минувшее трансферное окно мы не сделали громких приобретений. Да и вообще никаких приобретений не сделали. Наоборот, отдали двух наших игроков в аренду, чтобы точно понять, чего не хватает нашей команде.

– Собираетесь кого-то во время будущего трансферного окна продать или приобрести?

– У нас сильная команда. Мы должны уважительно относиться к ребятам, которые сейчас очень хорошо выступают за клуб. Конечно, надо думать о том, что еще здесь можно улучшить. Если появится конкретная возможность усилить команду и если это будет для нас доступно, то мы, само собой, постараемся использовать момент. Но речь идет не только об игроках, но и о Спаллетти. Если появится тренер, который сможет дать команде нечто большее, то команду могут усилить новым наставником.

РУССКАЯ ЗИМА

– Синьор Спаллетти, в интервью, данных вами в первые месяцы вашей работы в «Зените», вы очень оптимистично отзывались о клубе, игроках, российском чемпионате. Прошло больше года с тех пор, как вы – главный тренер «Зенита». Наверняка впечатлений о клубе сегодня больше.

– В общем и целом мое мнение и мои впечатления еще более благоприятные. Ведь мы победили, смогли добиться успеха. Хотя, разумеется, это общая заслуга всего клуба.

– Проведя целый год в России, вы остались при том же радужном восприятии нашей действительности?

– Да! Сегодня мне здесь всё нравится еще больше, чем тогда! Особенно сейчас, когда приближается лето, день становится длиннее, природа начинает просыпаться, а значит, появляется желание больше времени проводить на воздухе, что доставляет мне огромную радость, помимо того большого удовольствия, которое я получаю на работе.



- В России с большим удовольствием привлекают иностранцев, обладающих мастерством, опытом. Люди тут готовы что-то перенимать. Это то, чего, на мой взгляд, нет в Италии

– Вы перевезли семью в Санкт-Петербург. Вашей жене и сыновьям нравится здесь?

– У них такие же впечатления, как и у меня. Поначалу, конечно, было сложно. Это было связано с необходимостью познакомиться с городом: нужно многое узнать – как ни крути, что-то довольно сильно меняется при переезде в другую страну. Сейчас всё нормально: мы – русская семья!

– Что приятного для себя вы открыли в России?

– Здесь очень гостеприимные люди. Когда я выхожу из дома, то постоянно притягиваю внимание людей к своей персоне. И меня всегда тепло встречают. И это большая ответственность, которую я должен нести с собой на футбольное поле. И с помощью нашей игры те приятные чувства, которые постоянно дарят мне люди, им же возвращать. Также я осознал, что в этом городе ощущается бурный

рост. Санкт-Петербург очень быстро меняется.

– Что-то ведь наверняка тут вас и напрягает...

– В Питере мне не хватает... холмов. В Италии я живу в холмистой местности. И мне было бы приятно видеть нечто подобное и здесь. Равнина – это тоже красиво, но мне хотелось бы видеть в пейзажах больше разнообразия. И, конечно, поражает воображение долгий период, когда лежит снег. Случается, стоит погода, когда мне очень нравится и холод и снег, но если бы я мог тут что-то менять, то длинную русскую зиму сделал бы короче!

– В сибирскую деревню вы пока, как планировали, еще собираетесь или уже съездили?

– Пока не был. Но обязательно поеду. Хочу посмотреть на быт сибирской деревушки. Обычаи местные увидеть, культуру. То, как люди там выкручиваются, преодолевая сложности бытия. Потому что я сам родом из деревни. И сейчас, когда нахожусь в Италии, живу в деревне. Мне нравится городская жизнь, хотя деревенская все же больше по душе.

– А кальчо, это, скорее, все-таки жизнь городская. Будучи обладателем свежего скудетто российского чемпионата, верите, что под вашим руководством «Зенит» выигрывает UEFA Champions League?

– Этого я не могу знать. Будучи «Зенитом», мы всегда стремимся к решению серьезных задач. А стать лучшим в Лиге чемпионов – задача очень серьезная. Выиграть такой турнир невероятно сложно, но мы обязаны направлять наши усилия в это русло.

Беседу вел Владислав Корнейчук





Будущие звезды

В Омске прошел турнир детских хоккейных команд КХЛ – Кубок «Газпром нефти»

На двух хоккейных площадках города – «Арене Омск» и ХЦ «Авангард» – в течение нескольких дней в упорной борьбе сражались за право быть лучшими юные хоккеисты 12 детских команд.



Турнир полностью финансируется ОАО «Газпром нефть». Организационную и методическую поддержку этому мероприятию оказывает Континентальная хоккейная лига. Профессионалы КХЛ своими знаниями и навыками помогают проводить Кубок «Газпром нефти», который, конечно, уже стал лучшим детским хоккейным турниром страны. Внимание к нему беспрецедентно. Достаточно сказать, что финал Кубка транслировался в прямом эфире канала КХЛ, который, помимо «НТВ Плюс», в ряде городов присутствует и в кабельных сетях.

Член Правления ОАО «Газпром нефть» Александр Дыбаль во время пресс-конференции в день открытия сказал: «В этом году Кубок вышел на новый уровень – он впервые стал официальным хоккейным турниром КХЛ, в котором принимает участие большинство детских команд, представляющих крупнейшие и лучшие клубы КХЛ. И в этом году у Кубка “Газпром нефти” новый главный приз – кубок, сделанный теми же мастерами, что сделали кубок Гагарина. Он, конечно, не такой большой в силу возраста хоккеистов, но не менее красивый. Начиная с этого года на нем будет гравироваться название клуба-победителя. Кубок будет переходящим. Старый кубок “Газпром нефти” останется в той команде, которая выиграла наибольшее количество турниров, и мне очень приятно, что это омский “Авангард”». Говоря о том, почему местом проведения турнира стал именно Омск, Александр Дыбаль заметил, что благодаря содействию горожан, губернатора, омского «Авангарда» в городе были созданы для этого великолепные условия.

«Не секрет, что выстраивается своеобразная хоккейная пирамида, наверху которой КХЛ, – отметил вице-президент по хоккейным операциям КХЛ Владимир Шалаев. –

И мы уже запустили Высшую хоккейную лигу (ВХЛ) и Молодежную хоккейную лигу (МХЛ). Теперь настало время заниматься юниорской и детской лигами. Именно омский детский турнир послужит базой для создания новой хоккейной структуры. Ребята, которые здесь выйдут на лед, имеют все шансы затем заиграть не только в МХЛ и ВХЛ, но и в КХЛ».

А также, добавим, и в НХЛ. Организация в Омске топового турнира, такого, чтобы все, в том числе скауты, могли наблюдать за лучшими игроками подрастающего поколения российских хоккеистов, конечно, такой перспективе соответствует. Известно также, что Кубок «Газпром нефти» будет расширять географию участников: в следующем году придут «Динамо» (Рига) и словацкий ХК «Лев». Когда турнир окрепнет, наверняка подтянутся и шведы с финнами. И даже американцы с канадцами. По словам Шалаева, они проявляют интерес к детским хоккейным турнирам в России уже сейчас.

Во время церемонии открытия Кубка «Газпром нефти» состоялся парад с участием всех команд-участниц. Затем собравшаяся на трибунах «Арены Омск» публика получила возможность продемонстрировать болельщицкий азарт: на льду развернулось жаркое соревнование и одновременно хоккейное шоу – конкурс «Великолепная пятерка и вратарь». Лучшую техническую и физическую подготовку в его рамках показали юные хоккеисты казанского «Ак Барса», которым вручили специальные призы от КХЛ. Впрочем, по итогам турнира казанцы заняли лишь четвертое место, уступив «Металлургу» (Магнитогорск) со счетом 5:4. А победителем стала команда «Трактор» (Челябинск), которая завоевала главный приз соревнований – кубок «Газпром нефти». Серебряные медали получили хоккеисты ярославского «Локомотива».

Владислав Корнейчук



Ямальские гонки

Итоги минувшего снегоходного сезона подводили в апреле в Новом Уренгое. В городе, где проблем со снегом не бывает вплоть до середины мая, прошел заключительный этап Кубка России по кроссу на снегоходах. Кроме того, команда, в которую вошли руководители ООО «Газпром добыча Ямбург», совершила пробег «Дорогой первых».

Снегоходный сезон традиционно длится с декабря по апрель. За это время несколько российских городов принимают у себя участников Кубка России по снегоходному спорту. За право обладать почетным призом борются самые опытные спортсмены из Тюмени, Ярославля, Вологды, Нового Уренгоя. Результаты национального первенства определяет уренгойская «Гонка звезд».

Ямбургские кроссмены на Кубке России – 2011 сумели повторить прошлогоднее достижение и вновь заняли первое общекомандное место. Успешным стало выступление снегоходчиков и в личном зачете: среди юношей золото завоевал Алексей Мороков, серебро – Леонид Григорьев, а Дмитрий Цуков стал вторым среди взрослых спортсменов.

«В этом году мы справились со всеми поставленными задачами, – подводит итоги тренер СТК «Ямбург» Евгений Сляров. – Грех жаловаться на результат: практически всё выиграли. Хорошо показала себя молодежь: не просто ехали на ура – ориентировались на результат!»

Снегоходный спорт в компании «Газпром добыча Ямбург» активно поддерживают и развивают. И волю к победе, и способность преодолевать трудности демонстрируют не только профессиональные снегоходчики знаменитого ямбургского клуба. Команда руководителей компании во главе с генеральным директором Олегом Андреевым приняла участие в снегоходном пробеге «Дорогой первых».

«В истории нашего предприятия немало славных страниц. А в основе этого успеха лежит самоотверженный труд тех, кому довелось выйти на месторождения первыми. В их честь сегодня мы и проводим этот кросс», – сказал перед стартом в Ямбурге Олег Андреев.

Пробег был приурочен к памятным для предприятия датам: 25-летию подачи газа и 20-летию подачи газового конденсата с Ямбургского месторождения, а также к 10-летию подачи газа с Заполярного. За два дня 15 участников преодолели около 400 км. Маршрут проходил через промыслы Юбилейры, поселки Юрхарово, Находку и Тазовский, а также факторию 5–6 Пески. Завершился пробег на Заполярном месторождении, где в начале апреля был введен в эксплуатацию новый газоконденсатный промысел.

Юлия Экгардт



• день победы

1. - О переселении немцев из республики Немцев Поволжья, Саратовской и Сталинградской областей.
(Постановление СНК СССР и ЦК ВКП(б)).

Совет Народных Комиссаров Союза ССР и ЦК ВКП(б)
постановляет:
1. Переселить всех немцев из республики Немцев Поволжья и из Саратовской и Сталинградской областей общей

В поисках «фатерлянда»

провел почти всю жизнь поволжский немец – и все-таки обрел Родину

У Роберта Брунера, работавшего когда-то на КС-11 Богандинского ЛПУ МГ «Газпром трансгаз Сургут», удивительная судьба. Она вплетена в историю отношений двух великих народов, отношений очень сложных и противоречивых. Брунер оказался их невольным заложником, за которого некому было вступить, кроме Всевышнего. Господь, конечно, все видел и знал – и о нем, и о том, что на русскую землю в 1941-м пришли безжалостные солдаты вермахта, у которых на пряжках было написано «Gott mit uns», то есть «Бог с нами»...



Прощай, Родина?

Так поволжский немец, гражданин Советского Союза Роберт Генрихович Брунер, стал считаться врагом народа. Указом Президиума Верховного Совета СССР около 400 тыс. немцев Поволжья были обвинены в сотрудничестве с германскими властями и высланы в Казахстан и Сибирь. А Автономная Советская Социалистическая Республика Немцев Поволжья в составе РСФСР перестала существовать 28 августа 1941 года. Многие не понимали, почему они должны куда-то уезжать, ведь Россия – их Родина. Для Роберта его малая родина находилась в Саратовской области в одном из сел Добринского района. В семье было семь детей. Отец – простой колхозник, пас овец. И вдруг – депортация...

Выселяли не хутор, не деревню, а целый народ. Одних гнали пешком десятки километров, другие добирались до железнодорожной станции на повозках. Там суровая команда бойцов НКВД проводила погрузку и отправку людей, которых считали

врагами, пятой колонной, с нетерпением ожидавшей пришествия на Волгу Гитлера, который обещал освободить советских немцев от большевистского гнета. Это якобы они прятали в своих домах диверсантов и шпионов, собиравших для вермахта важную, секретную информацию. Это от них можно ожидать выстрела в спину советской власти... Плевок под ноги... Приклад в спину... «Шевели костями, фашист!» Руководство страны, понятное дело, хотело, чтобы в тылу было безопасно, но своими действиями порождало ненависть в отношении невинных людей.

Среди врагов оказались и маленькие дети, умиравшие в дороге, в вагонах для скота, куда могли впахнуть 40 человек. Везунчиками были те, кто ехал в товарняках. Нехватка продовольствия, воды, медикаментов, антисанитария. Доехать бы куда-нибудь быстрее. В Калке же, родном селе Роберта, созрел урожай. В коровниках стоял скот. Во дворе гуляла птица и выла на цепи от голода собака. Все пришлось бросить. Война. Советское правительство обещало компенсировать поволжским немцам потерянное имущество, но... еще более ужесточило жизненные условия. Прибывших на место переселенцев никто не ждал. Их расселяли по принципу «уплотнения». Поэтому на этой «плотной почве» с хозяевами домов – местными жителями – случались конфликты. А через пару месяцев после депортации вышло постановле-

ние Совнаркома, которое запрещало выдачу зерна немцам-переселенцам до особого распоряжения. Дела на фронте в то время шли очень плохо. В Омске, куда попали Брунеры, как и по всей стране, ощущалась нехватка продовольствия. На ком экономить? Ответ был очевиден.

Здравствуй, лесоповал

Поволжские немцы в самом начале войны осаждали военкоматы с заявлениями о призыве на фронт. Но многим Гансам, Карлам, Робертам не доверяли и готовили другую судьбу. Вместо Красной Армии они оказались в трудовой. Еще до войны СССР приобрел богатый гулаговский опыт использования принудительного труда политэзков и других категорий заключенных, который в годы войны применили и к советским немцам. На основании постановления Государственного комитета обороны СССР все дееспособное немецкое население было призвано в трудовую армию. Это были рабочие отряды и колонны, сочетавшие в себе элементы военной службы, производственной деятельности и гулаговского режима содержания. Многие были направлены на самые трудные тыловые стройки.

Таким образом Роберт Брунер оказался в наших краях, на Богандинском лесоповале. В его отряде было еще 45 поволжских немцев, а также инвалиды, старики и немалая асоциальная группа людей, которых брезговали



• «ТОВАРИЦИ НЕМЦЫ, ЗА НАШУ ВЕЛИКУЮ ПОБЕДУ НАД ОБЩИМ ВРАГОМ – ФАШИСТСКОЙ ГЕРМАНИЕЙ. УРА!»

брать на фронт. Такие существовали, оказывается, в любое время. Глухая тайга. Посреди нее – барак, в котором печь, дрова, двухэтажные нары. На них грязные, засаленные матрасы без белья. Не было нательного белья и у самих трудоармейцев. Ватные штаны, шапка-ушанка, ватник, брезентовые рукавицы и сапоги. Таково было их обмундирование. О валенках, трусах и майках приходилось только мечтать. Спали в одежде. Что ели? На пропитание в сутки давали 600 г хлеба, и то если выполнишь норму. Сдал меньше – получишь меньше. Обыкновенная картошка считалась деликатесом; чтобы выжить, ее иногда воровали с колхозных полей. Шли на большой риск, тогда за это можно было получить десяток лет лагерей, хотя жизнь трудоармейцев и так мало чем отличалась от жизни в лагере. Подъем спозаранку, кружка кипятка и топор в руки. Нужно было свалить дерево, и не одно, обрубить сучья, распилить и сложить. Работали в любую погоду, в любое время года. Не было времени поохотиться или сходить на рыбалку, хотя кругом столько живности.

«Лучше бы мы воевали в Красной Армии и проливали кровь», – говорит Роберт Генрихович и тут же не без гордости добавляет, что за все время работы на лесоповале у поволжских немцев не было ни одного прогула и нарушения, их всегда хвалили за дисциплину, порядок, организованность и выполнение норм.

Однажды в мае депортированных немцев позвали в поселковую столовую. Там Роберт увидел накрытые столы с настоящей едой: консервами и соленьями. В стопках была разлита водка. Прозвучало: «Товарищи немцы, за нашу Великую Победу над общим врагом – фашистской Германией. Ура!»

За свою жизнь Брунер никогда не брал в рот ни капли спиртного. Но здесь особый случай: выпьет немец или нет. Выпил... Он ведь, как миллионы советских людей и сотни тысяч депортированных поволжских немцев, тоже приближал наступление Дня Победы.

БЕРЕГ МОЙ, ПОКАЖИСЬ ВДАЛИ

Лишь в марте 1946 года было дано указание наркоматам расформировать трудовые армии. Однако все трудоармейцы получали статус спецпоселенцев и, как крепостные, прикреплялись к своим предприятиям, лагерям. Роберту Генриховичу пришлось остаться в Богандинской лесозаготовительной конторе. Он еще долгие годы находился под присмотром местной спецкомендатуры. Все передвижения были под контролем. Так и прижился здесь.

Со временем жить стало легче, и немец женился на переселенке Катерине. У них родилось пятеро детей. Брунер перешел в Богандинское ЛПУ, где трудился грузчиком, рабочим, пожарным, стрелком ВОХРа. Со временем рухнул железный занавес, и его

дочь Эрна уехала на постоянное место жительства в Германию. Она уговорила ставшего вдовцом отца переехать из деревянного дома в роскошный двухэтажный особняк к себе.

«Я выдержал там лишь полтора года, – говорит Роберт Генрихович, – чужая для меня эта страна, хоть в ней прекрасные условия для жизни. Однажды мне было так одиноко, что я прямо на «штрассе» от тоски и бессилия обнял фонарный столб и заплакал».

После дочери самым близким в Германии человеком был для него дворник-грузин, который мыл двор местной кирхи. Проходя мимо, поволжский немец всегда останавливался рядом с ним. Но на разговор хозяин отпускал этому дворнику не более пяти минут: плитка должна сверкать, работа и порядок – «юбер аллес» (превыше всего). А поговорить им было о чем.

Однажды Брунер не выдержал и стал звонить в ЛПУ друзьям-знакомым. Мол, тяжело ему в «фатерлянде», в Сибирь хочет. И он вернулся, многих удивив своим поступком. Ведь разве можно сравнить Богандинку с сытой, лощеной Европой!

«Я хочу жить в доме, построенном своими руками, и видеть чаще своих друзей, – признается ветеран трудового фронта, – здесь всё дорого моему сердцу». А на вопрос о самом радостном событии в жизни 85-летний старик отвечает: «Возвращение на Родину».

Александр Комиссаров

Звездный путь

Определены победители конкурса, организованного ООО «Газпром добыча Оренбург» в честь Года космонавтики в России



В Оренбуржье многое связано с освоением космоса. Лишний раз это подтвердил конкурс, который дочернее предприятие российского газового гиганта организовало для учащихся школ, лицеев, гимназий и учреждений дополнительного образования.

ПЕРВЫЙ ЧЕЛОВЕК В КОСМОСЕ

Полвека минуло с тех пор, как человек впервые полетел в космос. Вот как описывал в письме к школьникам свои впечатления от этого полета знаменитый Юрий Гагарин: «Мне выпало счастье первому войти в кабину космического корабля, чтобы отправиться в неизведанный полет. Разумеется, я волновался, но все-таки был уверен в успехе. Вот раздалась команда – подъем! В это время мне казалось, что огромная сила вдавливает меня в пилотское кресло. Но вот перестала действовать сила притяжения Земли и наступила невесомость. Стало очень легко... Космический корабль сделал один виток вокруг земли... Я приземлился на парашюте на непаханое поле. На земле меня встречало много людей, среди которых были мои друзья и товарищи по работе. Мы крепко обнялись. Так закончился мой полет».

А вот каким запомнила 12 апреля 1961 года бабушка участницы конкурса «Звездный путь» Даши Антоновой Раиса Михайловна: «Мы с подругами искали в поле первые цветы, и вдруг шофер, который нас привез, услышал по радио и громко закричал: «Наш в космосе! Фамилия Гагарин!» Верно говорят: только в День Победы и в тот день, когда полетел Гагарин, была самая чистая, объединяющая всех радость. Это не повторится. Но это надо помнить.

Не секрет, что в Оренбургской области многое имеет отношение

к освоению космоса. Достаточно сказать, что первый в мире летчик-космонавт Герой Советского Союза Юрий Гагарин получил образование именно в Оренбургском военно-авиационном училище. Теперь на территории бывшей «летки» красуется самолет МИГ-15, на котором совершил свой первый самостоятельный полет курсант Гагарин. Недалеко спуск к Уралу, набережная – любимое место, где прогуливались будущие летчики. Минут через 20 ходьбы – дом №35 по улице Чичерина, где в квартире матери Валентины Гагариной некоторое время жил с молодой супругой Юрий. Теперь это музей-квартира. Сохранились вещи, многие из которых передала Валентина Ивановна музею, жива память, которая переходит из поколения в поколение.

КОНКУРСНЫЙ ОТБОР

Главной целью организаторов конкурса, приуроченного к Году космонавтики в России, стало воспитание патриотизма среди подрастающего поколения, развитие кругозора и мировоззрения детей. Мероприятие было организовано по инициативе ООО «Газпром добыча Оренбург» совместно с управлениями образования Оренбургского и Переволоцкого районов. Конкурс проходил в течение одного месяца.

Для участия в нем учащиеся школ, лицеев, гимназий, учреждений дополнительного образования выполнили творческие работы на заданную тему –



✓ Сверху вниз:
дважды Герой Советского Союза, летчик-космонавт Юрий Романенко и Герой Советского Союза Александр Солуянов вручают награды победителям.



сочинения, рисунки, художественно-декоративные работы. Каждый день в течение месяца конкурсная копилка пополнялась все новыми и новыми произведениями. В выделенной специально для них комнате не осталось свободного места, работы пришлось бережно укладывать прямо на пол. Неудивительно, ведь всего в конкурсе приняли участие 28 образовательных учреждений, а по всем номинациям было подготовлено 320 работ.

Во главе с председателем, заместителем генерального директора ООО «Газпром добыча Оренбург» Олегом Ванчиновым, члены жюри определили победителей конкурса. Нелегко было разобраться в том, кого выделить особо, – все ребята старались. Фойе ДКиС «Газовик» на время награждения украсила выставка самых лучших рисунков и поделок, и таковых насчитывалось более шести десятков. Были здесь вязаные Белка и Стрелка, валяная из войлока ракета, деревянный самолет, винтажные картины, изумительная вышивка...

Итоги конкурса подвели как среди авторов конкретных работ, так и среди школ-участниц, которые представили отчеты о проделанной работе. Всего было разыграно 41 призовое место. На подведение итогов в «Газовик» прибыло в общей сложности свыше 300 школьников.

Ребята, занявшие в соответствующих номинациях первые места, поедут летом на Черное море в Анапу. Например, девятилетний Дима Иванов, ставший победителем конкурса в номинации «Литературное творчество, стихи и сказки». Произведение юного жителя села Татищево Переволочского района «О чем грустит луна?» признано лучшим среди множества работ.

Те, кто занял вторые места, отдохнут в лучшем детском лагере Оренбуржья «Самородово». А обладатели третьих мест станут почетными гостями фестиваля «Тепло детских сердец». Школы-призеры отмечены ценными подарками.



ТАКИХ БЕРУТ В КОСМОНАВТЫ

В церемонии награждения конкурсантов участвовали Герой Советского Союза, генерал-майор ВДВ, вице-президент Ассоциации героев Советского Союза России Александр Солуянов, послуживший прототипом известной песни группы «Любэ» «Комбат-батяня», и дважды Герой Советского Союза летчик-космонавт Юрий Романенко.

«На детских рисунках действительно изображены пейзажи, похожие на те, которые я видел, глядя на землю из космоса, – с улыбкой высказал свое мнение по поводу конкурса Юрий Викторович. – Летать здорово! Я пробыл в космосе за три полета в общей сложности 430 суток. Так что нагляделся. Я чувствовал себя и посланцем мира, и посланцем нашей Родины. Любовался и всей великой Россией, и своей малой родиной – Колгубанкой на краю Бузулукского бора».

Дети были в восторге от того, что дипломы и призы им вручали такие легендарные личности. Но самым главным подарком, по крайней мере для мальчишек, стал ознакомительный полет на тренировочном самолете, созданном по инициативе газовиков аэроклуба имени Гагарина.

«Для детей нам ничего не жалко, – признается генеральный директор ООО «Газпром добыча Оренбург» Сергей Иванов. – Работе с молодым поколением в нашей компании уделяется особенное внимание, ведь говорят же: потеряем молодежь – потеряем страну. Я уверен – этого не случится».

Татьяна Рудницкая

Искусство пресечения боя



На вопросы журнала отвечает вице-президент Московской федерации хапкидо, исследователь боевых искусств, автор бестселлера «Да-цзе-шу» Юрий Сенчуков

От дзюдо к таэквондо

– Юрий Юрьевич, как вы начали заниматься боевыми искусствами?

– По настоянию отца, в детстве. По поводу секции между родителями возник спор. Отец, мастер спорта по плаванию, настаивал на занятиях штангой, а мать была в ужасе от того, что я испорчу «музыкальные пальцы» и не смогу играть на пианино. Остановились на дзюдо, которое показалось компромиссом между силой и умом.

Вышло так, что я попал во взрослую группу, где мне пришлось бороться со спортсменами, которые все до одного были сильнее и опытнее меня. Это были ужасные два года: я практически ничего не мог сделать с ними, просто упирался – и ждал, когда же меня бросят. Оказавшись «стабильно бесперспективным», я был предоставлен самому себе. Тогда я на пару с таким же неудачником начал изучать приемы с плакатов на стенах. И так вот понемногу оказалось, что выучил все 40 канонических бросков дзюдо, притом на обе стороны – спортсмены обычно так не делают.

– А почему ушли из дзюдо?

– Дзюдо, самбо – тогда фактически было только это, а мне всегда хотелось заниматься чем-то другим. Более действенным, что ли, с большим арсеналом – не только с бросками, но и с ударами. Ну конечно, речь идет о каратэ – больше ни о чем мы тогда просто не знали. Самиздатовские перепечатки книг о боевых искусствах были огромной редкостью и ценились как настоящие откровения свыше. Каратэ тогда было запрещено, но от этого наш энтузиазм только возрастал. Я даже научился читать термокопии, сделанные по десятому разу, когда от текста остается набор вертикальных палочек. Некоторые книги той поры были очень интересными. В одной из них описывались вещи, полностью отсутствующие в современном спортивном каратэ, – к примеру, принципы боя с несколькими противниками, которых сегодня ни в одном издании не найдешь. Но занятия этим каратэ – это же была чистая самопальщина, мы не были уверены, всё ли правильно делаем.

Я в этом плане был настоящий фанат. Смысл своей жизни я понял еще в детстве. Всегда хотел заниматься боевыми искусствами: это мое дело, и тут мое место. Даже когда собирался поступать в институт, выбрал МГИМО прежде всего потому, что, окончив его, мог попасть за границу или хотя бы наладить связи среди людей, бывающих там, – и получить если не возможность заниматься, то хотя бы доступ к инфор-



- **Смысл своей жизни я понял еще в детстве. Всегда хотел заниматься боевыми искусствами: это мое дело, и тут мое место**

мации по боевым искусствам. Поэтому, поступив в институт, я сразу же постарался завязать контакты с «людьми с Востока» – учился у лаосцев, кхмеров, вьетнамцев, корейцев, ловил каждое слово. Но, доверяя, всесторонне проверял. Сказочников ведь и среди них хватало, все мы люди.

Когда в МГИМО была создана первая в Москве секция таэквондо (ТКД), я, конечно же, первым в нее записался. Потом благодаря своему энтузиазму оказался в президиуме федерации ТКД СССР. А потом сотрудничал с Джуном Ри, отцом американского таэквондо.

– **Каким образом вы встретились с Джуном?**

– Он приехал в Москву по частному приглашению какого-то бизнесмена в конце 1990-го или в начале 1991-го. Джуна тогда даже принимал Борис Ельцин, который сказал, что его телохранители будут заниматься Джун-Ри-до.

Джун проводил грандиозный семинар, за который брал 900 рублей – еще советских, полновесных. У меня, вчерашнего студента, таких денег не было. Но упустить возможность позаниматься у человека, который тренировал и Мохаммеда Али и Брюса Ли, я не мог. Поэтому решил пойти на хитрость: узнав, что семинар состоится в Крылатском, я пришел в зал накануне вечером и заночевал там, буквально под скамейками. А когда семинар начался, я переделся в кимоно, подошел к инструктору и на английском попросил у него разрешения присоединиться к занимающимся.

В ходе семинара я несколько раз поправил профессионального мидовского переводчика, не совсем точно переведшего специальные термины. У него получались забавные казусы: например, *roundhouse kick* (то есть дуговой удар ногой) превратился в «удар вокруг дома». Я начал подсказывать, а он обиделся, заявил, что у него 30 лет опыта. Никто не ставил под сомнение его опыт, но терминологию-то он не знал! Я так ему и сказал, а он ушел, хлопнув дверью. Джун спросил меня, смогу ли я переводить? «Конечно!» – обрадовался я. И всю следующую неделю был штатным переводчиком.

Семинар прошел на ура, как минимум для меня. Благодаря моему переводу, а также тому, что и в технике я был неплох, меня при всеобщем одобрении выбрали секретарем Фонда Джуна Ри, а Джун подарил мне кимоно, которое я потом носил очень долго.

Работая в фонде, я провел несколько показательных выступлений по школам Москвы, знакомил школьников

с Джун-Ри-до. А уже летом 1991 года открыл секцию в МГИМО – причем на открытии присутствовал и выступал сам Джун Ри. Успех был громадный – в секцию записалось более 130 человек. Но к осени того же года по ряду причин мне пришлось покинуть фонд. Среди его участников, как это часто бывает, начались раздоры и интриги, «кто лучше понимает Джуна». Кроме того, я на тот момент уже давно занимался хапкидо в варианте, гораздо более ориентированном на реальный бой, – и это мне начали ставить в вину. В итоге я предпочел уйти.

РЕКОНСТРУКЦИЯ

– **А как появилась ваша книга «Да-цзе-шу»?**

– Это же было начало 1990-х, время мелких предпринимателей. Я создал свой клуб, «Кван ум», преподавал там хапкидо и самооборону. Писал статьи по самообороне, а через них обо мне узнал один из издателей литературы по боевым искусствам и спросил, не мог ли бы я написать книгу на эту тему. Я собрал несколько своих публикаций и на их основе написал брошюру «Чжоу И», которая за пару месяцев разошлась тиражом 17 тысяч экземпляров. Тогда издатель предложил написать вторую книгу. Так в 1995 году появилась «Да-цзе-шу: искусство пресечения боя» – о «грязном» у-шу, наборе боевых техник, рассчитанных на причинение противнику необратимых повреждений.

Я всё время ждал, что книгу прочитают настоящие мастера, придут в ужас и начнут разбирать ее по косточкам, детально и подробно опровергая всё, что там написано. Честное слово, я был к этому готов, поскольку точно понимал, что не могу знать о боевых искусствах всего. Но, к моему удивлению, книгу не только никто не смог оспорить, наоборот, очень многие восприняли ее как открытие – даже, представьте себе, некоторые специалисты, начавшие заниматься еще до того, как я родился. Мне очень повезло – у меня были хорошие учителя.

Ну а потом, как водится, всю заработали пираты и плагиаторы: то в одной, то в другой книге по боевым искусствам стали появляться куски и целые главы из «Пресечения». Это не прекращается до сих пор.

Через несколько лет я выпустил «Азбуку телохранителя», а потом «Единый язык фехтования». «Единый язык» мы писали с Александром Зелендиновым, опытным фехтовальщиком, а «Азбуку» – с Сергеем Козловым, одним из лучших спецов по охране не только у нас в стране, но и в мире.



• **К нам покатили японцы, корейцы и китайцы и устроили здесь массовую распродажу так называемых почетных данов**

Ну, а теперь я готовлю к изданию «Контэн: Построение боевой системы».

– **О чем эта книга?**

– Эта работа многоплановая, затрагивающая теорию боевых искусств. Ведь все они действуют и развиваются по одним и тем же закономерностям. Также она о построении моей системы – контэн. Одним из основных его стилей-предшественников является корейское хапкидо. Собственно, «хапки» можно перевести как «контроль энергии», сокращенно – контэн. Основатель хапкидо Чхве Енсолл сказал: «Всё, что работает, – хапкидо». Ну вот с этой подачи я и начал выяснять, что же работает, а что нет – и почему.

Я опираюсь на труды профессора Владимира Коренберга, кандидата биологических и доктора педагогических наук, который разработал метод качественного биомеханического анализа. С его помощью удалось выделить и усовершенствовать наиболее эффективные принципы воздействия, скорректировать исполнение многих традиционных техник до максимального КПД. Благодаря этому методу мне удалось проанализировать многие системы, сравнить их, узнать, как они должны быть устроены, чтобы быть эффективными.

Каким бы ни было боевое искусство, все его действия мы выполняем с помощью нашего тела. А так как анатомия у людей одинаковая, то количество вариантов эффективного приложения силы тоже конечно и варианты эти легко просчитываются. Любые чудеса, приписываемые боевым искусствам, получают точные объяснения. И уже нельзя будет спрятать неэффективные приемы и методики за дымовой завесой традиций. Свою работу могу сравнить с трудом археологов-реконструкторов. Только они воссоздают мечи и доспехи, а я – боевые техники.

Из пыли и грязи

– **Как вы относитесь к боям без правил? Все-таки смешанные боевые искусства (ММА) сейчас позиционируются как лучшая боевая система.**

– Давайте обратимся к истории. Появление боев без правил совпало с поражением Советского Союза в холодной войне.

Во времена холодной войны важно было обучить как можно больше резервистов, дать им навыки рукопашного боя, но при этом повредить их как можно меньше, чтобы они были готовы встать под ружье. После завершения противостояния систем делать из людей воинов никому не нужно. А куда их девать – уже обученных и агрессивных? Бои без правил стали своего рода клапаном для сбрасывания лишнего пара в обществе: одни дерутся, калеча друг друга, другие смотрят на это, отождествляя себя с дерущимися, причем и те и другие выпускают излишки агрессии.

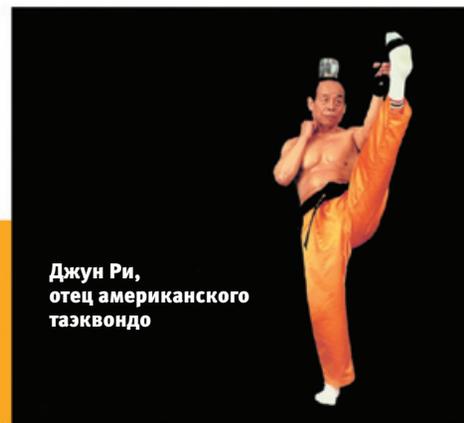
На мой взгляд, влияние ММА на боевые искусства скорее негативное. В ММА подавляющее большинство бойцов обходится двумя-тремя простейшими ударами, вдаваться в технические тонкости для них смысла нет. Благодаря правилам боев без правил формируется ошибочное мнение о том, какие техники должны использоваться в реальной схватке. К примеру, возня в партере в реальном бою губительна – вас просто затопчут.

Несомненно, есть и положительный момент. Раньше, к примеру, соединение в бою бросков и ударов для многих было неразрешимой проблемой – теперь ее нет, во многом благодаря ММА. Так, выяснилось, что вольная борьба успешнее соединяется с ударной техникой, чем дзюдо. Благодаря ММА подняли голову многие европейские системы, которые раньше несправедливо оставались в тени. А восточные системы, которые изначально воспринимались как нечто непрерываемое, теперь наконец-то подверглись трезвому анализу, а значит, получили шанс на развитие.

– **Кстати, вы упомянули запрет преподавания каратэ в СССР. А чем этот запрет был вызван?**

– Дело в том, что каратэ – боевое искусство. Искусство боя в реальных условиях, то есть прежде всего с несколькими противниками. И как бы ни было неприятно признавать, в силу человеческой психологии такие навыки весьма криминогенны, связаны с бандитской средой, в которой, кстати, и зародились на Дальнем Востоке. Воины пользовались оружием, а в безоружном бою прежде всего были заинтересованы преступники и те, кто их ловил.





Джун Ри,
отец американского
таэквондо

Человек чаще всего зарабатывает на жизнь тем, чему учится. Это нормально. То есть, если он восемь часов в день отдает «дрыгоножеству» и «рукомашеству», то вполне логично, что с помощью этих же знаний он постарается и заработать себе место под солнцем... Скажите, что проще: ограбить не умеющего драться человека на улице, приложив его парой ударов, или выйти на ринг против обученного противника, рискуя своим здоровьем? Очень многие спортсмены выбирают простой путь. Вспомните 1990-е, когда зачастую состав «секции» и «бригады» был одним и тем же, а мастера спорта международного класса собирали дань с ларьков. Сегодня всё это поприжали, подкрутили гайки, но до конца не уничтожили.

– А что произошло в России после «амнистии» каратэ?

– Все наперегонки бросились учиться. Тогда достаточно было знать два блока и пару пинков, чтобы собирать полные залы. К нам покатили японцы, корейцы и китайцы и устроили здесь массовую распродажу так называемых почетных данов. Почетный дан может быть присвоен практически любому человеку, оказавшему какие-то важные для развития этого боевого искусства услуги. Основатель таэквондо генерал Чой Хон Хи таким образом присвоил шестые даны диктатору Гаити Дювалье и иранскому шаху Пехлеви. А мастера Годзю-рю присвоили девятый дан Пиночету. Такой дан – прекрасное средство вербовки верных сторонников, но проблема в том, что зачастую эти люди не знают о стиле ничего. А в России за этими почетными данами выстроилась в начале 1990-х целая очередь.

Ловкие иностранцы поставили продажу данов на поток. Мастеров начали печь на ускоренных курсах. Сплошь и рядом можно было пройти краткий семинар – одна, две недели, а потом уже и три дня – и ты получаешь дан. Появилась целая толпа «летунов», которые мотались с семинара на семинар, окучивая сертификаты. Это стоило денег, но новоиспеченные «мастера» создавали федерации, набирали тренеров и начинали на волне спроса хорошо зарабатывать на наивных учениках. Недостаток знаний заменяется сказками и мистификациями, а практические рекомендации – заявлениями о том, что «боевые искусства выше грязной драки» и приемы демонстрировать нельзя, потому что они смертельно опасны. Потому лучше «воздержаться от боя», подставить левую щеку, как Христос велел. Или Будда завещал.

Кстати, такая идея тоже очень даже выгодна в наше время, но только предназначена она не для юных уголовников, а для так называемых ботаников. Они получают свой вариант суррогата, искренне думают, что чему-то учатся, то есть тоже выпускают свой пар в специально созданных для них условиях. Но люди ведь не дураки. В результате сейчас происходит общее для всех боевых искусств падение посещаемости залов. Многие разочаровывались, ведь им не показывают ничего работающего.

– А есть ли в таком случае что-то хорошее в моде на боевые искусства?

– Хорошее всегда есть. Без этой моды не было бы спроса на переводы старинных трактатов, а многие мастера так и остались бы безвестными. Какими и были они, к примеру, в начале XX века. Многие системы и древние тексты забылись бы, если б не было спроса на всё восточное.

Хорошее есть и в методиках преподавания. Если смотреть на вещи трезво, нужно понимать, что любой современный спортсмен-рукопашник уровня мастера спорта с большой долей вероятности порвал бы легендарного китайского мастера первой половины XX века, как шимпанзе газету, и, возможно, даже не вспотел бы. Ведь у современного спортсмена есть комплексная система подготовки. Поэтому максимальной эффективности нужно достичь, не молясь на традицию, а продуманно соединяя традиции с современными методиками.

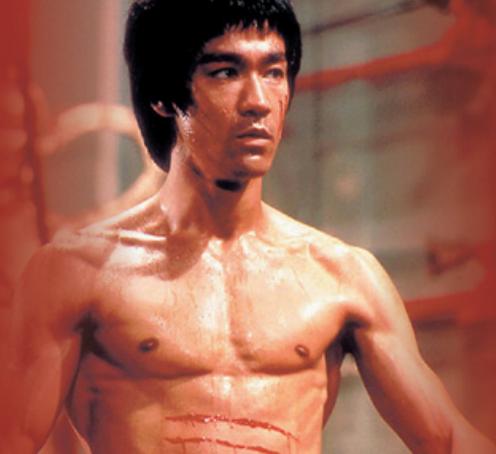
– А гонения на мастеров в Китае тоже связаны с криминальностью боевых искусств?

– Конечно. Как я уже говорил, на Востоке у-шу развивалось преимущественно в сектантской и уголовной среде. В современном массовом сознании сложился образ монаха – мастера боевых искусств как благородного бойца со злом. Однако на деле монахи-то жили при монастырях, а монастыри принадлежали различным сектам, у которых был собственный взгляд на китайскую государственность. Вспомним хотя бы восстание секты «Учение Белого лотоса» против императора Цин. Легендарный Шаолинь не только был институтом боевых искусств, но и в течение 200 лет «крышевал» несколько окрестных деревень. По сути, монахи зачастую и были теми же самыми бандитами, с которыми сами же успешно боролись. В китайском фольклоре вполне типична ситуация: едут путники, устали, видят монастырь, заезжают туда, а монастырь оказывается пристанищем шайки разбойников, притом настоятель – главный. Китай был анархической страной, банды разбойников достигали, бывало, десятка тысяч человек. Личное умение драться в таких бандах всегда ценилось очень высоко, и главарем, как правило, становился тот, кто мог побить всех остальных. На этой почве и развивалось кунфу, со всеми его изощренными секретами.

А когда оно развилось как система и привлекло к себе внимание, появились предприимчивые люди, которые, ничего не умея, копировали внешние признаки и слыли мастерами. Никто не видит, как «мастер» тренируется и дерется, – ему, видите ли, не с руки. Зато у него есть 40 человек с длинными ножами, которые за своего учителя убьют любого. Это нормальный вид традиционного китайского «тонга» – школы боевых искусств. И традиционное для китайских фильмов соперничество школ было банальной войной мафиозных образований за передел сфер влияния.

– То есть первыми бизнес на боевых искусствах стали делать сами китайцы?

– Да, еще в XIX веке. Среди «секретов школ» зачастую встречаются самые настоящие фокусы для привлечения аудитории. К примеру, учитель поджигал бумагу взмахом руки.



• **Что особенно хорошо в Брюсе – это то, что он был феноменально трудолюбивым учеником**

Делалось это с помощью селитры, но выглядело для непосвященных очень круто. Ведь почему-то до того, как Брюс Ли создал свой образ великого бойца кунфу, китайцы в европейской культуре воспринимались в основном как лживые и злопамятные люди, а вовсе не как непобедимые бойцы. Никто их ни во что не ставил. И сохранялась эта ситуация до тех пор, пока европейский воин владел холодным оружием. Примерно до 1850-х годов из-за низкой скорострельности пистолетов и ружей рукопашные схватки играли огромную роль. То есть и европеец до этого времени одерживал свои победы в основном саблей и штыком, а не так, как сегодня: расстрелом примитивно вооруженных «террористов» с недостижимого для их оружия расстояния.

Исследования европейского наследия дают феноменальные открытия. К примеру, техника фехтования и доспехи в Японии во многом были заимствованы у португальцев. Филиппинские боевые искусства в значительной степени основаны на испанском фехтовании. Костюм для дзюдо и каратэ, который мы привыкли называть «кимоно», на самом деле сделан по образцу европейского костюма!

Когда европейцы привыкли во всем полагаться на скорострельное оружие, разленились и раскисли и потом столкнулись во Второй мировой с японцами, сделавшими бусидо основой воспитания молодежи, – вот тогда и пошли разговоры: ох, какие страшные японцы! Американцы в филиппинских лесах испытывали самый настоящий ужас. Представьте: вы привыкли стрелять издали по беспомощным людям, а тут на вас из-за каждого дерева, буквально нос к носу, может выскочить оружий самурай с метровой бритвой. Психологическое воздействие всего этого было колоссальным. Тут и началось коллекционирование мечей, выдумывание страшных сказок, непомерное превозношение самураев. Японцы поразили американцев в самое сердце своим боевым духом. А те захотели заимствовать боевой дух. Как это сделать? Нанять японцев, и пусть учат.

Японцы поголовно изучали сётокан в школе – как физкультуру. После поражения они рады были обещать что угодно, чтобы заработать на хлеб. Нахватавшиеся в голодной, разрушенной Японии каких-то знаний, американцы поехали домой и стали там показывать страшное каратэ. Нормой была такая ситуация: посетившие два-три занятия открывали в США школы. А потом уже появились такие люди, как Джун Ри, Ден Иносанто и тот же Брюс Ли, которые действительно многое умели и могли научить.

МАСТЕРА В КИНО

– В прошлом году, кстати, был юбилей Брюса Ли. Насколько, по-вашему, он важен для боевых искусств? – Сегодня реальный Брюс Ли полностью вытеснен его кинообразом. Ведь кем он был на самом деле? Киноактер третьесортных фильмов, самоуверенный выскочка, который готов был устроить скандал, чтобы всех заставить считать себя звездой. Реальный Брюс весьма далек от простого честного

парня с окраины, которого знает весь мир. Его отец был известным актером, довольно состоятельным. Сам Брюс с самого раннего детства снимался в кино. Приехав в США, он понял, что есть спрос на восточную экзотику, а боевые искусства и есть та ниша, которую никто пока не занял.

При этом если бы Брюс не был достаточно пробивным для Америки, о нем бы никто так и не узнал. Брюс был прежде всего прекрасным имиджмейкером. Притом настолько талантливым, что многим стало выгодно этот имидж поддерживать даже после его смерти.

Основной проблемой, которая связана с Брюсом Ли, является то, что китайские мастера не признавали его Джиткун-до китайским стилем. А при этом созданный Брюсом образ себя – простого, рядового представителя кунфу – был ему очень выгоден и крайне необходим. Отказаться от этого образа значило потерять исключительность представителя великой цивилизации, революционера, обнародовавшего секретные знания.

При всем том для Брюса характерна филигранная четкость движений, их убедительность. Большинство драк в его исполнении очень скоротечны. И это правильно, если исходить из реальности: попав под сильный и жесткий удар мастера такого уровня, люди потом не встают, а если встают, то снова в драку не кидаются. Любой боксер или «уличник» это знает. И что особенно хорошо в Брюсе – это то, что он был феноменально трудолюбивым учеником. Такой ученик – счастье любого учителя. И, без сомнения, Брюс был мастером, ибо мастерил и не боялся.

– А кто из известных кинобойцов действительно является мастером?

– Джеки Чан. Он действительно великий мастер, большой знаток кунфу и боевых искусств вообще, четко мыслящий человек, очень трудоспособный, сделавший сам себя с нуля. Многих стилей, которые мы сегодня видим благодаря ему, на самом деле не существовало, или они выглядели совершенно иначе. Притом его кунфу – это прежде всего техника перемещения всего тела или его частей. Я ставлю Джеки Чана выше Брюса Ли как за его мастерство, так и за то, что он вписывает боевое искусство в обычную бытовую обстановку. Мало кто может выйти из стереотипа работы в зале. Его ценность в том, что он заставляет думать тех, кто смотрит его фильмы, подражать себе не в поведении героя, а в технике. Это высший класс, поскольку Джеки Чан выбрал такой киношный образ, который не волочится за ним по реальной жизни, как гирия за каторжником. Брюс так не сумел.

Прекрасен Само Хун – на его примере становится понятным, что внешний вид может быть обманчив. Ведь Джеки Чан до сих пор считает, что Само Хун дерется лучше него. А Ричард Нортон! Как прекрасно в его исполнении выглядит хапкидо школы Мьюнг Кван Сика! А Уэсли Снайпс, еще один хороший хапкидоин! Однако в «Уничтожителе» – в паре со Сталлоне – он работает лучше, чем в «Блэйде».

Беседу вел **Александр Фролов**



ГАЗПРОМБАНК



ЛИЗИНГ

«Газпромбанк Лизинг» предоставляет своим клиентам услуги по финансовой аренде (лизингу):

- Финансирование капитальных вложений (финансовый лизинг);
- Финансирование текущей деятельности (возвратный лизинг);
- Финансирование создания и модернизации инфраструктурных и производственных объектов с длительным инвестиционным периодом (инвестиционный лизинг).

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

www.gazprombank.ru

8-495-913-74-74

ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия ЦБ РФ № 354. Реклама.

www.gpbl.ru

8-495-719-13-96

ЗАО «Газпромбанк Лизинг»



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».