

ТЕМА НОМЕРА > с. 6

ПРОЦЕСС ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

продолжает набирать обороты
в России благодаря «Газпрому»

ФИНАНСЫ > с. 20

ИНВЕСТИЦИИ ОБЕСПЕЧИМ

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

КУЛЬТУРА > с. 48

DEEP PURPLE В СССР

На вопросы журнала отвечает
музыкальный эксперт, A&R-менеджер
Всеволод Баронин

ГАЗПРОМ

Г КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ПАО «ГАЗПРОМ» | WWW.GAZPROM.RU | №12 2016 |

СПОРТ

ФАН-ВИРАЖ

Беседа с ветеранами
движения болельщиков
ФК «Зенит» > с. 41



Скоро в отпуск?

Полис для путешествий по отличной цене

КУПИ ПОЛИС ОНЛАЙН ИЛИ ОФОРМИ В ОФИСЕ



СОГАЗ®

СТРАХОВАЯ ГРУППА

8 800 333 0 888

sogaz.ru

ГАЗПРОМ

КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ПАО «ГАЗПРОМ»

№ 12 2016

РЕКОРДНАЯ ОСЕНЬ

В ноябре 2016 года «Газпром» установил новый абсолютный рекорд за всю историю компании по объему экспорта газа в страны дальнего зарубежья – за месяц было поставлено 17,6 млрд куб. м газа. Это на 0,5 млрд куб. м превосходит предыдущий максимальный показатель, который был зафиксирован в октябре текущего года (17,1 млрд куб. м). Всего за 11 месяцев 2016 года «Газпром» экспортировал в дальнее зарубежье 161,6 млрд куб. м газа – на 17,1 млрд куб. м (или на 11,8%) больше, чем за аналогичный период 2015 года, и на 2,2 млрд куб. м больше, чем за весь прошлый год.

В числе лидеров по росту импорта российского газа – Великобритания (увеличение на 5,9 млрд куб. м, или на 57,3% по сравнению с 11 месяцами 2015 года), Германия (на 3,4 млрд куб. м, или на 8,4%), Франция (на 1,9 млрд куб. м, или на 21,8%), Голландия (на 1,8 млрд куб. м, или на 90,8%), Польша (на 1,7 млрд куб. м, или на 19,9%), Австрия (на 1,4 млрд куб. м, или на 35,3%), Дания (на 957 млн куб. м, или на 159,4%).



«Осень 2016 года вошла в историю «Газпрома». Спрос на российский газ в дальнем зарубежье побил все рекорды. Мы десять раз фиксировали новые максимумы суточного объема поставок. В октябре и ноябре были обновлены пиковые показатели поставок за месяц. «Газпром» уверенно обеспечил стремительно растущие заявки потребителей. Впереди три месяца зимы, и мы к ней полностью готовы – на европейский рынок будут надежно поставлены необходимые объемы российского газа», – сказал Председатель Правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер.



Рост поставок обусловлен как ростом потребления, так и неуклонным снижением добычи газа в Европе, что вынуждает потребителей увеличивать импорт. При этом надежды на большие объемы дешевого СПГ из США не оправдались. Российский газ оказался самым конкурентоспособным на европейском рынке. Это вынуждена была признать и Европейская комиссия, которая согласилась с тем, чтобы «Газпром» увеличил загрузку газопровода Ора (продолжение «Северного потока»). В этих условиях становится всё более очевидной необходимость строительства новых газотранспортных магистралей – «Северный поток – 2» и «Турецкий поток». Кстати, в начале декабря парламент Турции ратифицировал межправительственное соглашение по «Турецкому потоку».

22 ноября Совет директоров ПАО «Газпром» принял к сведению информацию о ценообразовании при поставках природного газа на экспорт. Отмечено, что основу стабильной экспортной деятельности «Газпрома» создают крупнейшие запасы газа, наличие развитой производственной и транспортной инфраструктуры.

Надежное газоснабжение европейских потребителей базируется на системе долгосрочных контрактов. Для дальнейшего повышения конкурентоспособности российского газа «Газпром» совершенствует контрактную работу. Компания также применяет альтернативные формы торговли – в частности, газовые аукционы, что позволяет повысить объемы реализуемого газа.

На заседании было подчеркнуто, что сочетание долгосрочных контрактов с новыми формами и механизмами торговли позволит «Газпрому» укрепить рыночные позиции и увеличить выручку от экспорта российского газа.

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

Фото на обложке ФК «Зенит»

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 N77-17235 от 14 января 2004 г.

Отпечатано ООО «Типография Сити Принт»

Учредитель ПАО «Газпром»

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

Тираж 10 150 экз.
Распространяется бесплатно

СОДЕРЖАНИЕ



14

ТЕМА НОМЕРА

Уровень мировых аналогов – достигнут

На вопросы журнала отвечает генеральный директор, председатель правления ПАО «Объединенные машиностроительные заводы» (ОМЗ) Михаил Смирнов

1

ОТ РЕДАКЦИИ

Рекордная осень

4

КОРОТКО

«Газпром» и китайские компании
«Сила Сибири» и Амурский ГПЗ
Рост спроса на российский газ
«Газпром» и производители труб
Газомоторное топливо
АСУ ТП: 2017–2021

6

ТЕМА НОМЕРА

Процесс импортозамещения
«Союз» нерушимый

26

ДОБЫЧА

20 млрд кубометров!

30

СЛОВО СПЕЦИАЛИСТУ

Трудные времена

37

ПАРТНЕРСТВО

G-Energy – козырь

52

ПЕРЕРАБОТКА

Синергетический эффект



20 ФИНАНСЫ Инвестиции обеспечим

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



28 СЛОВО СПЕЦИАЛИСТУ Глобальный ориентир или глобальный диктат

МЭА ожидает изменения
рынка газа в интересах США



34 НЕФТЯНОЕ КРЫЛО Автомобильный «Макдоналдс»

На вопросы журнала отвечает
заместитель генерального директора
по маркетингу и стратегическому
развитию ООО «Газпромнефть –
смазочные материалы»
Роман Зимовец

41 СПОРТ Фан-вираж

На вопросы журнала отвечают
ветераны движения болельщиков
ФК «Зенит» Константин Васильев,
Максим Дукельский, Вадим Паньков



48 КУЛЬТУРА Deep Purple в СССР

На вопросы журнала
отвечает музыкальный
эксперт, A&R-менеджер
Всеволод Баронин

«ГАЗПРОМ» И КИТАЙСКИЕ КОМПАНИИ

В Санкт-Петербурге ПАО «Газпром», CNPC и China Development Bank Corporation в рамках встречи глав правительств России и Китая подписали ряд документов о развитии сотрудничества.

Председатель Правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер и вице-президент CNPC Сюй Вэньжун подписали Соглашение о сотрудничестве в области взаимного признания стандартов и результатов оценки соответствия. Документ предусматривает совместную работу по созданию межкорпоративных технических стандартов и их применению в деятельности компаний.

Стороны также подписали Меморандум о проведении исследования возможности сотрудничества в области

газотопного топлива. «Газпром» и CNPC договорились выполнить совместное маркетинговое исследование потенциала использования сжиженного природного газа (СПГ) в качестве моторного топлива на международном транспортном маршруте «Европа – Китай».

Кроме того, Алексей Миллер и президент China Development Bank Corporation Чжэн Чжицзе подписали Меморандум о взаимопонимании. Документ определяет общие принципы сотрудничества сторон в сфере организации проектного и иного финансирования, в частности, при реализации проекта строительства Амурского газоперерабатывающего завода.

ОБМЕН АКТИВАМИ

Председатель Правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер и Председатель Правления OMV AG Райнер Зеле подписали Базовое соглашение об обмене активами. В соответствии с документом в результате обмена активами ПАО «Газпром» получит 38,5% в OMV Norge AS, которая занимается геологоразведкой



и добычей в Норвегии. В свою очередь, OMV AG получит 24,98% в проекте по разработке участков 4А и 5А ачимовских отложений Уренгойского НГКМ. Сделка будет завершена после согласования и подписания финальной документации, а также получения необходимых регуляторных и корпоративных одобрений сторон.

«Базовое соглашение определяет долю в активе, которую "Газпром" получит в рамках обмена с OMV, содержит ряд других коммерческих условий и носит юридически обязывающий характер. По сути, на сегодняшний день определены основные параметры сделки. Мы планируем согласовать и подписать финальную документацию по обмену активами к середине 2017 года», – сказал Алексей Миллер.

«СИЛА СИБИРИ» И АМУРСКИЙ ГПЗ

В центральном офисе ПАО «Газпром» состоялась рабочая встреча Председателя Правления Алексея Миллера и губернатора Амурской области Александра Козлова. Стороны обсудили ход выполнения соглашения о сотрудничестве. Особое внимание было уделено реализации на территории региона масштабных инвестиционных проектов «Газпрома» – «Сила Сибири» и Амурской газоперерабатывающей завод (ГПЗ).



Отмечено, что проекты реализуются в строгом соответствии с графиками. В частности, ведутся подготовительные работы к строительству российского участка трансграничного перехода газопровода «Сила Сибири». Продолжаются инженерная подготовка территории Амурского ГПЗ, строительство подъездных автодорог, речного причала, железнодорожных объектов, временных зданий и сооружений, включая вахтовый поселок строителей.

На встрече были рассмотрены перспективы газификации региона сетевым природным газом, условия для которой создаст газопровод «Сила Сибири». В настоящее время завершается корректировка Генеральной схемы газоснабжения и газификации области, ведется согласование программы газификации региона до 2026 года.



«ГАЗПРОМ» И ПРОИЗВОДИТЕЛИ ТРУБ

Подписание двух программ научно-технического сотрудничества на 2016–2021 годы – между ПАО «Газпром», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ПАО «Трубная металлургическая компания» и между ПАО «Газпром», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ПАО «Челябинский трубопрокатный завод» – состоялось в центральном офисе ПАО «Газпром».

Программы, в частности, предусматривают освоение производства листового проката, а также труб из высокопрочных сталей – до K90 (X120), из стали с повышенной стойкостью к углекислым средам и стресс-коррозии, из стали, позволяющей эксплуатировать трубопроводы в широком диапазоне температур.

Предполагается разработка новых конструкционных материалов, в том числе для применения в проектах по сжижению природного газа и подводной добыче. Планируется создание информационных систем, помогающих отслеживать техническое состояние



трубной продукции на этапе производства и на всех фазах жизненного цикла трубопроводов, оптимизировать процессы строительства и эксплуатации.

АСУ ТП: 2017–2021

Правление ПАО «Газпром» утвердило Комплексную целевую программу технического перевооружения, реконструкции и развития автоматизированных систем управления технологическими процессами (АСУ ТП) объектов ПАО «Газпром» на 2017–2021 годы.

Программа направлена на дальнейшее повышение эффективности основных видов деятельности компании за счет роста уровня автоматизации производственно-технологических процессов, расширения функциональных возможностей автоматизированных систем управления и снижения эксплуатационных затрат.

В рамках программы будет продолжена работа по оснащению магистральных газопроводов, газопроводов-отводов, газораспределительных станций и кустов газовых скважин



современными системами телемеханики. Планируется также модернизация и замена устаревшего оборудования автоматизации на установках комплексной подготовки газа, компрессорных станциях и газоперерабатывающих заводах.

Профильным подразделениям поручено использовать программу в качестве основы при подготовке предложений по формированию годовых и среднесрочных инвестиционных программ компании.

17%

Совет директоров ПАО «Газпром» принял к сведению информацию о работе компании по развитию отечественного рынка газомоторного топлива. Было отмечено, что «Газпром» активно участвует в создании в России необходимых условий для его широкого применения на транспорте. Компания развивает газозаправочную инфраструктуру, закупает соответствующий автотранспорт, взаимодействует с крупнейшими автопроизводителями по вопросам производства газомоторной техники, а с органами власти – по вопросам поддержки газомоторной отрасли.

В начале 2016 года в России действовало более 270 автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС), из них 209 – АГНКС «Газпрома». Компания в текущем году ввела в эксплуатацию 19 новых станций. До конца года будет построено еще 16 станций и реконструировано четыре. Таким образом, за 2016 год общее количество АГНКС «Газпрома» увеличится на 35 единиц и достигнет 244 станции. На сегодняшний день доля газомоторных автомобилей в автопарке Группы «Газпром» составляет 26%.

Последовательно растет объем реализации компримированного природного газа на АГНКС «Газпрома». В 2015 году он составил 436 млн куб. м – на 7,3% больше, чем в 2014 году. Ожидается, что по итогам 2016 года рост превысит 17%.



ПРОЦЕСС ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

продолжает набирать обороты в России благодаря «Газпрому»

ТЕКСТ > Денис Кириллов

ФОТО > ПАО «ЧТПЗ»,
ПАО «Силловые машины»,
«РЭП Холдинг»

«Газпром» поступательно реализует программу импортозамещения, благодаря чему закупки компанией материалов, оборудования и технологий за рубежом неуклонно сокращаются. В то же время российские производители осваивают выпуск новой продукции и создают современные производства внутри страны. Об этом свидетельствуют показатели деятельности централизованного поставщика ПАО «Газпром» – ООО «Газпром комплектация».

В 2015 году ООО «Газпром комплектация» поставило дочерним обществам и организациям ПАО «Газпром» материально-технические ресурсы (МТР) на общую сумму 344,1 млрд рублей, в том числе импортные, закупленные на контрактной основе, – на сумму 16,9 млрд (4,9% от общей суммы). По сравнению с 2014 годом объем прошлогодних поставок вырос на 28%.

Объекты и объемы

Основные МТР направлялись для комплектации важнейших строек 2015 года: для магистрального газопровода «Сила Сибири» (участок Чаянда–Ленск), линей-

ной части и компрессорных станций (КС) проекта расширения Единой системы газоснабжения (ЕСГ), в том числе для обеспечения подачи газа в газопровод «Турецкий поток», для объектов обустройства сеноман-аптских залежей Бованенковского нефтегазоконденсатного месторождения (НГКМ), системы магистральных газопроводов Бованенково–Ухта (вторая нитка), а также для строительства и реконструкции подземных хранилищ газа (ПХГ) и других проектов инвестиционной программы «Газпрома».

В текущем году поставки материально-технических ресурсов для указанных объектов продолжаются. За три квартала 2016 года дочерним обществам и организациям ПАО «Газпром» поступило МТР на сумму более 189 млрд рублей.

Лоты конкурентных закупок формируются с учетом возможности максимального привлечения к этому процессу субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), включая требования к участникам привлекать к исполнению договора субподрядчиков из числа предприятий МСП. Так, по итогам первых трех кварталов 2016 года закупки у субъектов малого и среднего бизнеса составили более 20% от стоимостного объема заключенных договоров (307 млрд рублей).

Сегодня российские трубные компании полностью готовы обеспечить поставку труб и соединительных деталей для реализации масштабных проектов, таких как «Турецкий поток», «Сила Сибири», «Северный поток – 2»

На пермских предприятиях ведется разработка и вывод на серийное произ- водство ГПА мощностью 32–35 МВт

Для комплектации объектов Якутского центра газодобычи (ЯЦГД), в том числе обустройства Чаяндинского НГКМ и прокладки магистрального газопровода «Сила Сибири» до границы с Китаем, ООО «Газпром комплектация» создало единый логистический центр. Поставка МТР для ЯЦГД выполняется в условиях сложной логистической схемы с использованием пунктов промежуточного хранения, так как это связано с экстремальными природными условиями Якутии, значительной удаленностью от заводов – изготовителей оборудования, временными ограничениями доставки из-за короткого навигационного периода и недостаточных возможностей железнодорожных станций к приему требуемых объемов грузов.

Для ЯЦГД в 2015 году было отгружено более 800 комплектов основного технологического оборудования и порядка 600 тыс. т трубной продукции. До конца 2016 года на объекты стройки будет поставлено более 10,5 тыс. комплектов основного технологического оборудования и 380 тыс. т трубной продукции.

В 2016 году начато строительство магистрального газопровода Ухта–Торжок – 2, для которого в 2015 году была обеспечена опережающая поставка 104,5 т трубной продукции. Всего в 2016 году планируется ввести 544,77 км магистральных газопроводов и отводов от них.

Трубы и ГПА

В общей сложности в 2015 году через ООО «Газпром комплектация» закуплено трубной продукции на 210,5 млрд рублей, из них труб – на 195,8 млрд, соединительных деталей – на 14,7 млрд. Таким образом, комплектация капитального строительства инвестиционной программы ПАО «Газпром» и капитального ремонта выполнена в полном объеме. Приоритет по поставкам трубной продукции в минувшем году был отдан двум важнейшим проектам: расширению ЕСГ, в том числе для обеспечения подачи газа в газопровод «Турецкий поток», и магистральному газопроводу «Сила Сибири», на которые пришлось 64% всех поставок. Всего заводами-изготовителями в 2015 году произведено для ПАО «Газпром» свыше 2,12 млн т труб и 16,6 тыс. единиц соединительных деталей. Более 95% от общего объема труб составили трубы большого диаметра (ТБД) отечественного производства.

За 10 месяцев 2016 года для ПАО «Газпром» поставлено почти 1,1 млн т труб на сумму 110,3 млрд рублей и 13,8 тыс. единиц соединительных деталей на 13,2 млрд рублей, что составляет соответственно 95% и 83% от заявленной годовой потребности в МТР. Как и в предыдущие годы, преобладающую долю в объеме закупок (96%) составили ТБД для строительства магистральных газопроводов «Сила Сибири» и Ухта–Торжок – 2, а также для капитального ремонта действующей системы газопроводов.

Что касается газоперекачивающего оборудования, то в 2015 году ООО «Газпром комплектация» обеспечило поставку 40 комплектов газоперекачивающих агрегатов (ГПА) с газотурбинными установками и центробежными нагнетателями, а также восьми электростанций. В 2016 году запланирована поставка 19 ГПА и 16 электростанций. Прогноз 2017 года – поставка 12 комплектов ГПА.

По плану капитальных ремонтов для нужд дочерних обществ «Газпрома» в 2015 году отремонтировано 189 двигателей. В 2016 году планируется выполнение 196 ремонтов и поставка пяти новых двигателей (за 10 месяцев отремонтировано 148 двигателей, отгружено четыре новых двигателя). Кроме того, заключен контракт с британской Industrial Turbine Company (UK) Limited (ITCL) на поставку нового резервного двигателя TRENT 60DLE для КС «Портовая». В 2017 году намечено выполнение 155 плановых капитальных ремонтов двигателей.

Другие закупки

В рамках реализации инвестиционной программы «Газпрома», планов капитального строительства и капитального ремонта ООО «Газпром комплектация» обеспечило в 2015 году поставку свыше 500 единиц блоч-

ных технологических установок, теплообменных аппаратов, в том числе 215 аппаратов воздушного охлаждения газа, 15 автоматизированных газораспределительных станций (АГРС) и 300 блоков газораспределительных станций (ГРС). Программа капитального ремонта ГРС и комплектация объектов их реконструкции исполнены в директивные сроки.

За 10 месяцев 2016 года отгружено 498 единиц блочно-комплектного нефтехимического оборудования, в том числе аппаратов воздушного охлаждения газа, теплообменного оборудования, блоков пылеуловителей, комплектующих изделий для ремонта технологических установок. Ожидается выполнение 100% годового плана – 593 единицы. В период летней навигации укомплектованы важнейшие проекты строительства «Газпрома» – объекты системы «Сила Сибири» и Чаяндинского НГКМ.

В 2017 году планируется обеспечить поставку более 542 единиц основного нефтехимического оборудования, в том числе на объекты Якутского и Иркутского центров газодобычи, а также газопровода Бованенково–Ухта.

В рамках Программы расширения использования компримированного природного газа (КПГ) в качестве моторного топлива на собственном транспорте организаций Группы Газпром в 2015 году осуществлена централизованная поставка 1170 единиц автомобильной техники, в том числе 356 автомобилей на шасси производства ПАО «КАМАЗ», 349 автомобилей и автобусов производства Группы ГАЗ и 320 автомобилей производства ПАО «УАЗ».

Также «Газпром комплектация» в рамках договора с ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» в прошлом году поставила три воздушных судна Sukhoi Superjet 100 для обновления самолетного парка ООО «Газпром авиа».

Импортозамещение

Результатом поступательной работы, направленной на снижение объемов приобретения импортной продукции, стало недопущение закупки более 7,5 тыс. позиций МТР импортного производства, в том числе содержащих импортные комплектующие. В 2015–2016 годах ООО «Газпром комплектация» осуществило поставку импортозамещающей продукции для строительства второй нитки системы магистральных газопроводов Ухта–Торжок (краны шаровые), оснащения скважин Бованенковского и Оренбургского НГКМ (подземно-скважинное оборудование), Астраханского газоконденсатного месторождения (подземно-скважинное оборудование, насосно-компрессорные трубы), для эксплуатационных скважин Калининградского ПХГ (обсадные трубы), дожимно-компрессорной станции сеноманской залежи Песцовой площади Уренгойского НГКМ (шаровые краны), для строительства Шатровского ПХГ (шаровые краны), для второй очереди расширения завода по подготовке конденсата к транспорту (запорно-регулирующие клапаны) и для КС «Русская» (трубная продукция).

Многолетнее сотрудничество с российскими предприятиями-изготовителями и профильными ассоциациями производителей продукции для газовой отрасли позволило «Газпрому» оснащать вновь строящиеся объекты отечественной продукцией, не уступающей по своим характеристикам и параметрам мировому

уровню. Сегодня российские трубные компании полностью готовы обеспечить поставку труб и соединительных деталей для реализации масштабных проектов, таких как «Турецкий поток», «Сила Сибири», «Северный поток – 2», включая трубы для прокладки в зонах с повышенной сейсмической активностью, тектонических разломов и многолетнемерзлых грунтов. Освоено производство труб диаметром 508 мм и соединительных деталей на рабочее давление до 28,45 МПа для обустройства второй очереди Кирильского месторождения на шельфе острова Сахалин.

Продолжены работы по внедрению на отечественных производствах технологии нанесения наружного антикоррозионного покрытия производства АО «Метаклей». Продукция используется на всех российских заводах, производящих ТБД. В настоящее время завершаются аттестационные мероприятия монослойного (взамен трехслойного) покрытия на основе «Метален ПЭ-21» на имеющихся производственных линиях трубных компаний.

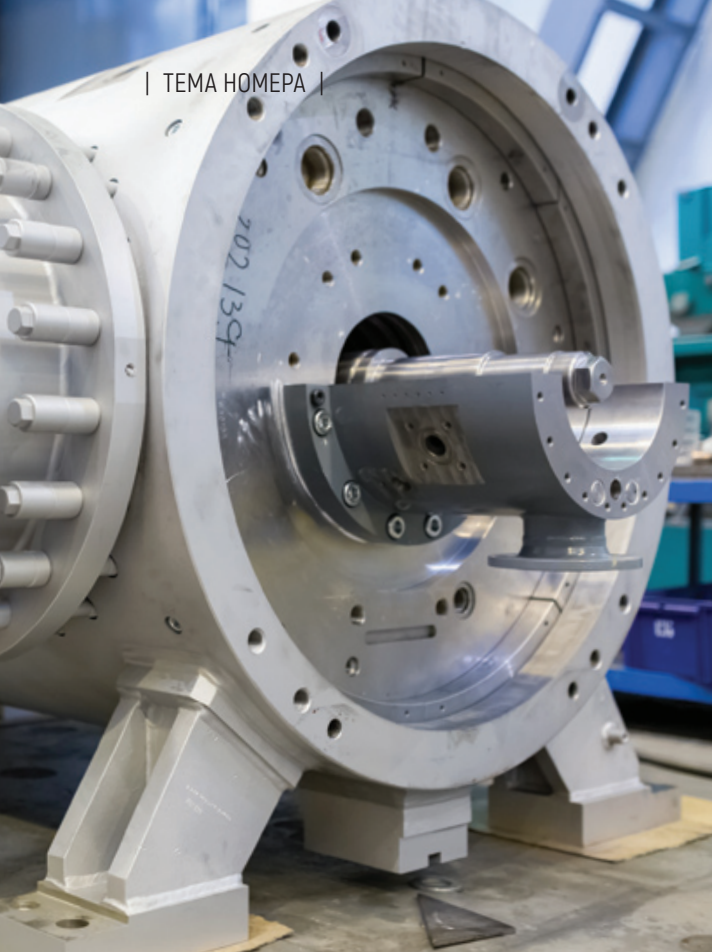
Основным направлением по импортозамещению в области нарезных труб является разработка и освоение обсадных и насосно-компрессорных труб высокопрочных, в хладостойком, сероводородостойком и углекислотном исполнении с высокогерметичными резьбовыми соединениями, стойких к смятию, из углеродистых, легированных сталей и специальных сплавов. С ПАО «Трубная металлургическая компания» (ТМК) подписан долгосрочный договор на серийное производство и поставку указанных труб начиная с 2016 года. За девять месяцев текущего года заводами ТМК отгружено для ООО «Газпром добыча Астрахань» и ООО «Газпром добыча шельф Южно-Сахалинск» 2,882 тыс. т импортозамещающей продукции.

В рамках подготовки к заключению находится договор с ТМК на производство труб осадных (кондукторных) диаметром 762 мм и 508 мм с быстросборными соединениями для офшорных проектов «Газпрома».

На пермских предприятиях ведется разработка и вывод на серийное производство ГПА мощностью 32–35 МВт. Сегодня такое производство освоено только одним российским предприятием – петербургским ЗАО «РЭП Холдинг», выпускающим агрегаты на базе турбины MS5002E по лицензии американской General Electric. Освоение полностью российского ГПА мощностью 32 МВт обеспечит конкуренцию на рынке, а также полную независимость от внешних политико-экономических факторов.

В 2016 году ООО «Фирма «Калининградгазприборавтоматика» успешно завершило цикл приемочных испытаний системы автоматического управления (САУ) ГПА и автоматизированной системы управления технологическим процессом компрессорного цеха (АСУ ТП КЦ), изготовленных на отечественном программно-техническом комплексе «Неман-Р».

В сентябре текущего года на одном из объектов «Газпрома» завершилась подготовка к проведению опытно-промышленной эксплуатации ультразвуковых время-импульсных расходомеров газа (УВИР) «Контур», освоенных ООО «Саратовгазавтоматика». Расходомеры «Контур» разработаны с использованием стопроцентно российских материалов, комплектующих и программного



обеспечения. Применение этих УВИР планируется для измерения расхода газа в отечественных автомобильных газонаполнительных компрессорных станциях (АГНКС).

Освоенные предприятием ООО «Самараволгомаш» шаровые краны, рассчитанные на содержание в рабочей среде агрессивных составляющих, таких как углекислый газ и сероводород, позволили ООО «Газпром добыча Оренбург» заменить шаровые краны известных импортных марок российскими аналогами.

АО «Пензтяжпромарматура» в рамках импортозамещения освоило производство шаровых кранов диаметром от 50 мм до 600 мм на давление 16 МПа для работы в условиях газоконденсатных месторождений, в том числе содержащих в составе добываемого продукта до 25% сероводорода и двуокиси углерода. Эти краны прошли успешные полигонные и опытно-промышленные испытания в ООО «Газпром добыча Астрахань» и рекомендованы «Газпромом» к применению в отрасли.

Содействие промышленности

Поддерживая устойчивый спрос на высокотехнологичную продукцию, «Газпром» содействует развитию отечественной промышленности, вовлекая всё больше российских предприятий в процесс освоения оборудования для технологий, в нашей стране ранее не применявшихся.

Так, арматурными заводами – членами Ассоциации производителей оборудования «Новые технологии газовой отрасли» освоены новые технологии в литейном производстве (алексинское ЗАО «Тяжпромарматура»), создано современное кузнечно-прессовое производство (ООО «Суходол-Спецтяжмаш»), внедрены в серийное производство современные технологии высокоточной механической обработки (ООО «Самараволгомаш», ООО «Курганспецарматура», АО «Пензтяжпромарма-

тура» и ООО «Муромский завод трубопроводной арматуры»). Разработаны и внедрены новые технологические процессы упрочнения и защиты рабочих поверхностей, соответствующие всей линейке импортной запорно-регулирующей арматуры, используемой на объектах «Газпрома».

Представляющее немецкую компанию Festo в России ООО «ФЕСТО-РФ» запустило в 2015 году в Симферополе производство полного цикла пневмоприводов различных типов для замещения импорта в нефтегазовой промышленности.

ПАО «ЧТПЗ» в прошлом году запустило предприятие по производству соединительных деталей ООО «Этерно». «Газпром» согласовал технические условия на соединительные детали диаметрами от 500 мм до 1400 мм для магистральных и промысловых трубопроводов с рабочим давлением до 11,8 МПа производства этого предприятия. В 2016 году завод вышел на проектную мощность – 10 тыс. т продукции в год.

В целях обеспечения исполнения условий контракта между «Газпромом» и Китайской национальной нефтегазовой корпорацией CNPC принято решение о реализации ряда инвестиционных проектов, касающихся ЯЦГД, включая обустройство Чаяндинского НГКМ. Одна из особенностей этого месторождения – наличие в его газовых пластах высокого содержания гелия. Учитывая, что гелий является стратегическим сырьем, возникла необходимость использования технологических решений, при которых значительно снизятся его потери с реализуемым, в том числе на экспорт, товарным газом и обеспечится хранение. По итогам проведенных конкурентных закупок на этапе проектно-изыскательных работ заключен договор на поставку технологического оборудования для комплектации установки мембранного выделения гелиевого концентрата, не имеющего аналогов в России.

Дорожные карты

«Газпром» много лет ведет планомерную совместную работу с отечественными производителями с целью максимального использования потенциала российских предприятий для обеспечения запланированных проектов. Для этого «Газпром» с 2013 года разрабатывает дорожные карты проектов, направленные на расширение использования высокотехнологичной продукции и услуг отечественных предприятий, повышение их качества и конкурентоспособности. Первый такой документ был подписан с Томской областью. К настоящему времени количество регионов, выбравших этот формат сотрудничества, увеличилось до 15 (Башкортостан, Мордовия, Татарстан, Пермский край, Владимирская, Воронежская, Иркутская, Нижегородская, Омская, Томская, Тюменская и Челябинская области, Северо-Кавказский федеральный округ, Санкт-Петербург, а также Республика Беларусь).

Приоритетным направлением деятельности в рамках обозначенных документов является создание отечественного оборудования мирового уровня, способного составить конкуренцию известным зарубежным брендам для снижения зависимости российского топливно-энергетического комплекса от внешних негативных воздействий. ■



ИНТЕРВЬЮ › На вопросы журнала отвечает глава Группы компаний «Комита» по России и СНГ Небойша Янкович

«СОЮЗ» НЕРУШИМЫЙ

БЕСЕДУЕТ › Александр Фролов **ФОТО** › Группа компаний «Комита»

Будущий «Союз»

– Небойша, с момента нашей последней беседы прошло более полутора лет. Что изменилось за это время в деятельности вашей компании?

– Как вы знаете, основные направления деятельности – это связь (коммуникации), информационные технологии и автоматизация технологических процессов. Из этих слов складывается название нашей компании – «Комита».

За прошедшее время мы значительно усилили направление автоматизации – стараемся отвечать потребностям российского рынка. Речь не только об импортозамещении, хотя, конечно, для нас это был значительный стимул – спрос на отечественные разработки заметно вырос. Мы сейчас ведем речь о совершенно новой разработке, которая не просто заместит импортные аналоги, она поможет принципиально улучшить управление технологическими процессами в отрасли.

– Что это за разработка?

– Программно-технический комплекс (ПТК) «Союз». Это – единое решение, которое охватывает все уровни управления, от локальных систем автоматизации и телемеханики до уровня АСУ ТП предприятия. Отдельно отмечу, что «Союз» – полностью отечественное решение, реализованное на российском оборудовании и ПО.

– В чем суть этой разработки?

– Любое предприятие «Газпрома» – сложный механизм, состоящий из множества технологических установок, каждая из которых имеет свою систему управления, поставляемую комплектно в составе оборудования. Системы управления оборудованием имеют разных, зачастую зарубежных производителей. Таким образом, общая система управления технологическим оборудованием предприятия, которая интегрирует все локальные системы управления, представляет собой лоскутное одеяло. Это приводит к сложности при их интеграции в единую систему управления, неоправданному усложнению архитектуры систем, избыточному дублированию

Линейка программируемых логических контроллеров, применяемых в составе ПТК «Союз», разработана и производится на территории РФ на базе отечественных комплектующих



различных функций и, как следствие, к большим временным и финансовым затратам на внедрение, обслуживание и ремонт оборудования, обучение персонала.

Применение единого программно-технического комплекса, унифицированного оборудования и ПО на всех уровнях управления позволит исключить сложности при взаимодействии систем, сократит время и расходы на разработку и внедрение единой системы управления.

Всё включено

– На чем будет базироваться «Союз»?

– Линейка программируемых логических контроллеров, применяемых в составе ПТК «Союз», разработана и производится на территории РФ на базе отечественных комплектующих. На основе этих контроллеров строятся различные системы автоматизированного управления: от простейших измерительных и управляющих систем

до иерархических распределенных автоматизированных систем управления технологическими процессами (АСУ ТП станций ПХГ, АСУ ТП компрессорных станций, АСУ ТП газового промысла).

Основу программного обеспечения «Союза» составляет информационная система нового поколения (разработанная на основе свободного ПО), которая объединяет в себе перспективные технологии сбора и обработки данных в режиме реального времени, инструменты хранения больших объемов информации и представления их различным категориям пользователей.

Отмечу, что основу ПТК «Союз» составляют технические решения, которые воплотили в себе более чем 20-летний опыт работы на объектах ТЭК и в настоящее время успешно эксплуатируются на объектах «Газпрома».

– Вы сказали, что контроллеры делаете на базе отечественных комплектующих. Это включая, к примеру, процессоры?

– Да. В составе ПТК «Союз» планируется использование нашего нового промышленного контроллера – ЭЛПК-2010, разработанного в 2015 году. На сегодняшний день изготовлены два варианта этого контроллера – на базе российского микропроцессора «Эльбрус» (производится компанией АО «МЦСТ») и ЭЛВИС (производитель – ОАО НПЦ «ЭЛВИС»). По своим характеристикам эти микропроцессоры полностью соответствуют стоящим перед ним задачам, что открывает большие перспективы их применения.

– Сколько потребуется времени на испытания и запуск «Союза»?

– В настоящее время мы завершаем его сертификацию и приступаем к комплексным межведомственным испытаниям на объектах «Газпрома». В начале 2017 года ПТК «Союз» будет готов к промышленному внедрению.

Большая конкуренция

– Я так понимаю, что вы вступаете в конкуренцию в том числе и с российскими разработчиками, которые уже не первый год, как и вы, сотрудничают с «Газпромом». Кто ваши конкуренты?

– Прежде всего компании-интеграторы, решения которых также используются на объектах «Газпрома». Это в основном фирмы, решения которых базируются на технических средствах сторонних производителей.

Наше основное преимущество состоит в том, что мы сами разрабатываем и производим все элементы «Союза» из российских комплектующих. Это полностью соответствует актуальным задачам импортозамещения в нашей стране и отрасли. Плюс отдельные части комплекса уже используются на производственных объектах «Газпрома».

При этом мы полагаем, что с помощью комплекса «Союз» управление технологическими процессами в отрасли выйдет на качественно новый уровень.



Сейчас «Комита» участвует в реконструкции опорно-транзитной автоматической телефонной связи «Газпрома». Это позволит в полном объеме использовать все современные и перспективные виды коммуникации (голос, видео, текст)





Поэтому наша компания намеревается выйти с этим продуктом также и на зарубежные рынки. В первую очередь в те страны, в которых работают компании Группы «Газпром», а также на рынок Ирана.

– Ирана?

– В 2015 году мы вошли в состав рабочей группы по научно-технологическому сотрудничеству в области энергетики Российско-Иранской комиссии высокого уровня. В начале этого года в Тегеране открыли наше представительство. Совместно с иранскими партнерами планируем поставлять комплексные решения по автоматизации для предприятий топливно-энергетического комплекса Ирана.

– Как в целом развивается ваша деятельность за рубежом?

– Словенская компания Comita d. d., с которой началось формирование группы компаний, сохранила мощности по производству телекоммуникационного оборудования, которое исторически востребовано на Балканах и в ЕС. Отмечу, что в Европе начали проявлять интерес к нашим системам автоматизации, производимым в России. В этом году мы вышли на рынок предоставления услуг в области интернета вещей – новое поколение этой технологии мы опробуем в рамках одного из проектов сербской компании НИС («Нефтяная индустрия Сербии» – дочерняя компания ПАО «Газпром нефть»). Кроме этого, мы являемся представителем нескольких российских компаний на территории ЕС.

Также мы успешно развиваем сотрудничество со странами бывшего СССР: Белоруссия, Казахстан, Армения, Киргизия. Уже более 10 лет работаем в Туркменистане. В этом году завершили пусконаладку системы автоматического управления электростанции собственных нужд для установки комплексной подготовки газа «Зякли-Дерваза» (Центральные Каракумы) Государственного концерна «Туркменгаз».

Внутри России

– Как развивается ваша деятельность на российском рынке, если не считать «Газпром»?

– Продолжаем сотрудничать с Министерством внутренних дел, Минкомсвязи, Ростелекомом

и Министерством по чрезвычайным ситуациям, «МегаФон», «Транснефть».

В сентябре текущего года фирма ЭЛНА заключила первый инвестконтракт с компанией Группы ЛУКОЙЛ. По его условиям ей предстоит до конца 2018 года создать единую систему учета электроэнергии для заказчика, оснастив почти 250 технологических объектов приборами измерения и учета. Притом от нашей компании требуется выполнить проектирование, изготовление и поставку оборудования, монтаж и пусконаладку, а также обеспечить эксплуатацию и комплексное обслуживание в течение всего срока службы оборудования.

Еще один новый заказчик нашей компании – ПАО «Татнефть». Мы достигли соглашения, по которому в скором времени начнется опытно-промышленная эксплуатация нашего программно-технического комплекса Inview.

– Для чего предназначен этот комплекс?

– Для удаленного мониторинга и управления распределенными технологическими объектами. Для испытаний были определены около 30 кустов скважин. Сейчас мы проводим полную локализацию Inview на территории России, включая его русификацию и передачу программных кодов на него.

– Если вернуться к теме сотрудничества с «Газпром», на каких объектах корпорации вы сейчас работаете?

– Сейчас участвуем в строительстве «Силы Сибири» – в части системы автоматизации. Учитывая наш опыт, планируем войти в проект «Северный поток – 2» на участке Грязовец – КС Славянская. Также начаты поставки оборудования в рамках обустройства Чайядинского месторождения. Мы готовимся к участию в проектировании с использованием наших технологических решений в проекте «Турецкий поток».

Кроме того, сейчас «Комита» активно участвует в реконструкции опорно-транзитной автоматической телефонной связи «Газпрома» – поставляем оборудование, проводим шефмонтаж и пусконаладочные работы.

– В чем суть этой реконструкции?

– В рамках этого проекта реализуется перспективная схема связи между всеми дочерними компаниями ПАО «Газпром», которая обеспечит плавный переход от технологии коммутации каналов к технологии коммутации пакетов – IP. Это позволит в полном объеме использовать все современные и перспективные виды коммуникации (голос, видео, текст), а также обеспечит новые телефонные услуги. ■



ИНТЕРВЬЮ ▶ На вопросы журнала отвечает генеральный директор, председатель правления ПАО «Объединенные машиностроительные заводы» (ОМЗ) Михаил Смирнов

УРОВЕНЬ МИРОВЫХ АНАЛОГОВ – ДОСТИГНУТ

БЕСЕДУЕТ ▶ Денис Кириллов

ФОТО ▶ ПАО «ОМЗ»

Промышленный актив

– Михаил Александрович, что сегодня представляет собой Группа ОМЗ?

– В настоящее время Группа ОМЗ включает в себя более десятка машиностроительных предприятий, производящих оборудование для пяти ключевых отраслей промышленности: нефтегазоперерабатывающей, атомной, металлургической, горнодобывающей и криогенной. Практически все эти предприятия имеют давнюю историю.

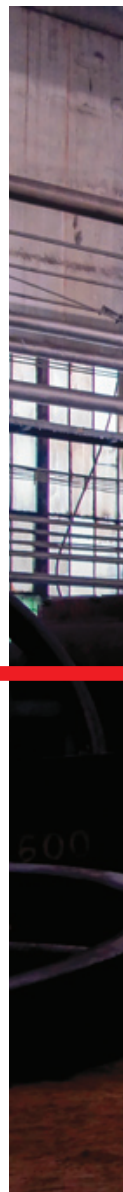
Группа ОМЗ начала создаваться на базе Уральского завода тяжелого машиностроения (введен в строй в 1933 году, сегодня – ПАО «Уралмашзавод»), стоявшего у истоков создания и принимавшего активное участие в развитии базовых отраслей экономики нашей страны (металлургии, энергетики, горнодобывающей промышленности, строительной отрасли), которые и сегодня играют ключевую роль в формиро-

С 2008 года Газпромбанк осуществлял программу модернизации ключевых заводов Группы ОМЗ, главные проекты которой в минувшем году были успешно завершены. Инвестиции в рамках этой программы превысили

15 млрд рублей

вании российского бюджета. Первым шагом стало объединение в 1996 году Уралмашзавода и Завода сварных машиностроительных конструкций (ОАО «ЗСМК»), расположенных на единой технологической площадке, в составе компании «Уральские машиностроительные заводы» (УМЗ). ЗСМК был введен в эксплуатацию в 1981 году в составе ПО «Уралмаш» для производства бурового оборудования и сварных металлоконструкций различного назначения.

1996	1998	2003–2004	2007	2008–2011	2015
Объединение Уралмашзавода и Завода сварных машиностроительных конструкций (ОАО «ЗСМК») в составе компании «Уральские машиностроительные заводы» (УМЗ)	Компания УМЗ была переименована в «Объединенные машиностроительные заводы», когда к уральским активам присоединилось предприятие «Ижорские заводы»	Пополнение Группы «Уралмаш-Ижора» чешскими активами	Чешские активы объединены в рамках одного юридического лица – ŠKODA JS a. s.	В Группу ОМЗ вошел целый ряд предприятий тяжелого машиностроения, созданных в советские времена	ПАО «Уралмашзавод» вышло из состава Группы ОМЗ. Управление «Уралмашзаводом» и Группой ОМЗ ведется Газпромбанком в параллельном режиме





В «Объединенные машиностроительные заводы» компания УМЗ была переименована в 1998 году, когда к уральским активам присоединилось одно из старейших промышленных предприятий России, основанное еще в 1722 году по указу Петра Великого, – «Ижорские заводы». В течение почти двух столетий предприятие носило название «Адмиралтейские Ижорские заводы». В 1950-х на нем было создано специализированное производство крупных карьерных экскаваторов для горной промышленности. В 1960-х – металлургические и машиностроительные мощности по серийному выпуску оборудования для атомных электростанций (АЭС) с водно-энергетическими реакторами. С того времени «Ижорские заводы» стабильно обеспечивали оборудованием практически все отечественные АЭС. Параллельно с этим развивались мощности по производству оборудования для нефтегазовой отрасли. В настоящее время предприятие проектирует и изготавливает оборудование для тяжелого химического и нефтегазового машиностроения, атомной энергетики, а также для проведения исследований в области физики высоких энергий.

В 2003–2004 годах произошло пополнение Группы «Уралмаш-Ижора» чешскими активами, которые

в 2007 году были объединены в рамках одного юридического лица – ŠKODA JS a.s. На протяжении почти шести десятилетий предприятия, входящие сегодня в состав компании, занимаются производством оборудования и компонентов для атомной энергетики, нефтеперерабатывающей, нефтехимической и газовой промышленности, а также инжинирингом и оказанием сервисных услуг. В частности, принимали участие в строительстве АЭС в Чехии, Словакии, Венгрии, Болгарии и Германии. В составе Группы ОМЗ компания ŠKODA JS продолжает активное взаимодействие с партнерами, в первую очередь из европейских стран.

В 2008–2011 годах в Группу ОМЗ вошел целый ряд предприятий тяжелого машиностроения, созданных в советские времена. Сегодня это поставщики оборудования для нефтегазовой промышленности АО «Уралхиммаш» и ООО «Глазовский завод Химмаш», а также ПАО «Криогенмаш» – единственное в нашей стране предприятие, производящее весь комплекс технологий и оборудования для криогенных производств. Кроме того – строительно-монтажный трест АО «ПО «Урал-энергомонтаж», специализирующееся на строительных, и в первую очередь монтажных, работах



Иницирован
совместный с «Газ-
промом» проект
создания технологии
по сжижению при-
родного газа на сме-
шанном хладагенте
для крупнотоннаж-
ного производства,
который предпола-
гается реализовать
в течение ближайших
двух лет

в энергетическом секторе (атомные и теплоэлектростанции, другие энергетические объекты).

В 2015 году ПАО «Уралмашзавод», оставаясь в числе промышленных активов Газпромбанка, вышло из состава Группы ОМЗ в связи с передачей контрольного пакета акций от ПАО «Объединенные машиностроительные заводы» в адрес ЗАО «Газпромбанк – Управление активами», осуществляющему управление закрытым паевым инвестиционным фондом «Газпромбанк – Машиностроение». Теперь управление «Уралмашзаводом» и Группой ОМЗ ведется Газпромбанком в параллельном режиме.

Итоги модернизации и приоритеты
– Как развивалась Группа ОМЗ в 2015 и 2016 годах? Что предполагают дальнейшие планы?

– С 2008 года Газпромбанк осуществлял программу модернизации ключевых заводов Группы ОМЗ, главные проекты которой в минувшем году были успешно завершены. Суммарные инвестиции в рамках этой программы превысили 15 млрд рублей. В результате ее реализации основное оборудование на всех без исключения предприятиях Группы было, по сути, полностью заменено на самое новое и современное. Инвестиции пошли, в частности, в развитие Ижорских заводов – на создание нового метал-

лургического комплекса на базе предприятия ООО «ОМЗ-Спецсталь», а также Центра оборудования мелкой механики и механообработки. Комплексом нового механического оборудования также обеспечено предприятие ООО «ИЗ-КАРТЭКС имени П.Г. Коробкова» – крупнейший на территории России и стран СНГ производитель и поставщик карьерных электрических экскаваторов. «Уралмашзавод» получил новую линию по производству прокатных валков. На «Криогенмаше» построен новый многономенклатурный производственный комплекс, все производства предприятия перенесены в новый производственный корпус, оборудованный по последнему слову техники.

В 2016 году первые результаты стали давать проекты разработки предприятиями Группы ОМЗ новой продукции, в том числе импортозамещающей. В результате мы успешно конкурируем с отечественными и зарубежными производителями не только в России, но и за ее пределами. Так, несмотря на тяжелую ситуацию на внутреннем и внешних рынках, в текущем году контрактация наших предприятий в целом превысила ожидания на 15%. Что, в первую очередь, обеспечено нашими новыми возможностями по качеству, срокам изготовления и стоимости продукции.

В нынешнем году мы смогли вернуть к активной работе с атомной отраслью «Уралхиммаш», который возобновил производство систем пассивного залива активной зоны и систем аварийного охлаждения зоны реакторов. В ближайшее время планируем завершить инвестиционный проект модернизации литейного производства на Ижорской промышленной площадке, предполагающий ввод в эксплуатацию на ООО «ОМЗ-ЛП» комплекса регенерации песка, что позволит значительно снизить себестоимость изготовления отливок.

Большие ожидания связываем с «Криогенмашем», в том числе по направлению «технические газы». У нас сейчас пять действующих on-site-проектов (принадлежащие ПАО «Криогенмаш» кислородные и азотные производства, поставляющие технические газы заказчику на условиях долгосрочного контракта), еще четыре находятся в стадии строительства.

А вообще в 2017-м и последующие годы планируем сфокусироваться на крупных проектах наших самых важных заказчиков, и в первую очередь ПАО «Газпром». Именно «Газпром» имеет в своем портфеле ряд ключевых инвестиционных проектов, связанных с развитием отечественной газоперерабатывающей промышленности. Каждый из них крайне важен для нас, как и в целом для российской машиностроительной отрасли, с точки зрения спроса на продукцию и загрузки производств.

Вторым приоритетом в ближайшие годы для нас является развитие экспортных поставок. Здесь мы ожидаем рост заказов от атомной отрасли в рамках ранее отложенных проектов, таких как строительство АЭС Аккуу в Турции и Kudankulam в Индии. В то же время мы будем использовать и все другие имеющиеся возможности. Производственная база и уровень себестоимости продукции гарантируют нам успешное расширение присутствия на зарубежных рынках. Открытым остается лишь вопрос вхождения Группы ОМЗ в перечень поставщиков ключевых мировых потребителей, к которым относятся, прежде всего, крупнейшие мировые ЕРС-компании, реализующие проекты под ключ.

– На какие страны и регионы делается ставка в рамках стратегии расширения экспортных поставок?

– В региональном плане наш экспорт отчасти повторяет тенденции, заложенные еще в Советском Союзе. То есть основные партнеры для нас – это компании Восточной Европы (Чехия, Словакия, Румыния), Африки, Ближнего Востока, которые прекрасно знакомы с оборудованием наших предприятий. Между тем лидерами по потреблению нашей продукции сегодня выступают Индия и Китай. Так, Индия – крупный покупатель экскаваторного оборудования, Китай приобретает в основном оборудование для сжижения природного газа, которое востребовано там в большом количестве для развития производств малотоннажного СПГ.

По нашим оценкам, в ближайшем будущем на рынках Африки и Ближнего Востока будут пользоваться спросом установки воздуходеления производства «Криогенмаш». Индия может стать достаточно крупным потребителем бурового оборудования, производимого промышленными активами Газпромбанка. Китай заинтересован в приобретении нашего оборудования по получению концентратов редких газов, таких как неон, криптон, гелий и ксенон.

Программное взаимодействие

– Когда началось активное сотрудничество Группы ОМЗ с «Газпромом» и как оно развивается?

– Если не брать в расчет эпизодические поставки нашего оборудования «Газпрому», то первый крупный совместный проект был реализован в 2004 году, когда наши чешские предприятия, впоследствии вошедшие в состав компании ŠKODA JS, приняли участие в реконструкции и модернизации Сосногорского ГПЗ. Успешное сотрудничество вывело нас на новый уровень взаимодействия с «Газпромом», в том числе на реализацию проектов под ключ на условиях ЕРС, включающих проектирование, комплектацию собственным оборудованием, строительство и монтаж. Впоследствии Группа ОМЗ осуществляла комплексную поставку оборудования для строительства компрессорной станции «Краснодарская», занималась технологическим проектированием мощностей Амурского ГПЗ, участвовала и участвует в ряде других проектов «Газпрома». В настоящее время программное взаимодействие идет по широкой номенклатуре нашей продукции.

– Что именно делается сегодня?

– На сегодняшний день по технологиям сжижения природного газа «Криогенмаш» и «Газпром» работают сразу на трех направлениях. По малотоннажному СПГ мы активно взаимодействуем с ООО «Газпром газомоторное топливо» и АО «Газпром газэнергосеть». Планируется реализация пилотных проектов с применением технологий «Криогенмаша», который займется проектированием и строительством малотоннажных установок СПГ. В принципе, такое оборудование нашего производства уже действует в России, в Китае (до трети всех китайских малотоннажных СПГ-заводов используют ожижители «Криогенмаша»), в Африке. Также впервые в России будет изготовлен автомобильный СПГ-заправщик (криоПАГЗ) для ООО «Газпром газомоторное топливо».

В области среднетоннажного СПГ нами также достигнуты определенные результаты. «Криогенмашем» разработана технология сжижения газа на азотном цикле мощностью до 1 млн т СПГ в год. Соответствующее оборудование мы уже готовы производить.

Инициирован совместный с «Газпромом» проект создания технологии по сжижению природного газа на смешанном хладагенте для крупнотоннажного производства, который предполагается реализовать в течение ближайших двух лет. Завершится разработка технологии комплексными испытаниями на базе опытно-промышленной установки, которую планируется построить в городе Чистополе в Татарстане.

Не менее перспективным направлением сотрудничества являются технологии комплексной подготовки газа к транспортировке и сжижению. Необходимый опыт у нас есть. На сегодняшний день Группа ОМЗ реализует контракт на производство и поставку всей технологической цепочки оборудования газоподготовки для первого в России среднетоннажного СПГ-завода мощностью 660 тыс. т сжиженного газа в год, строящегося в порту города Высоцка под Санкт-Петербургом.

Параллельно занимаемся привлечением в Россию технологий для изготовления оборудования подводных добычных комплексов. Работу ведем с американской



Занимаемся привлечением в Россию технологий для изготовления оборудования подводных добычных комплексов. Работу ведем с американской компанией GE



компанией GE (General Electric), которая готова предоставить соответствующие технологии и организовать производство оборудования на российских предприятиях, в том числе входящих в Группу ОМЗ. Первоначально локализация производства может составить порядка 30% от общей стоимости оборудования подводных добычных комплексов. Затем будет возможность последовательно наращивать этот показатель до гораздо более существенного уровня.

– В каких еще проектах импортозамещения участвует Группа ОМЗ?

– Два года назад «Газпром» опубликовал перечень оборудования, закупаемого за рубежом, для поиска или разработки аналогов российскими предприятиями. Уже на тот момент в рамках этого перечня, включавшего в себя более 200 позиций, порядка 70 из них Группа ОМЗ могла произвести и поставить. Для дальнейшей проработки проектов в области импортозамещения были выбраны ключевые направления, наиболее интересные «Газпрому» и другим потенциальным заказчикам, связанных с нефте- и газопереработкой. Инициировано несколько проектов создания новых для России продуктов, востребованных отечественными предприятиями. Это оборудование для сжижения природного газа, базирующееся на самых эффективных мировых технологиях, газовые турбодетандеры, мембранные установки по выделению гелиевого концентрата, подводные добычные комплексы, различные виды запорно-регулирующей арматуры.

Сегодня, как уже было отмечено, в области малотоннажного и среднетоннажного СПГ все необходимые

разработки проведены и мы готовы производить оборудование. По крупнотоннажному СПГ еще предстоят научно-исследовательские работы вместе с ПАО «Газпром». По турбодетандерам – изготовлен опытный образец и мы готовы начать их серийное производство. За два года была разработана технология производства мембранных элементов для извлечения гелиевого концентрата, и мы также готовы перейти к их промышленному выпуску – требуется решение об инвестировании в развитие данного направления. По криогенной запорно-регулирующей арматуре мы вывели на рынок линейку изделий, которые использовали для воздухоразделительных криогенных установок, доработав их с необходимыми улучшениями для использования в области СПГ.

– Какие отечественные предприятия участвуют в работе по импортозамещению вместе с Группой ОМЗ?

– Круг предприятий, участвующих в этой работе, достаточно широк, и его формирование не закончено. Допустим, технологии по сжижению природного газа разрабатываются совместно с ООО «Газпром ВНИИГАЗ», разработки ротационного оборудования для сжижения – с АО «РЭП Холдинг» (также входит в промышленные активы Газпромбанка) и Группой ГМС. Над подводными добычными комплексами работаем с «РЭП Холдингом» и ООО ФПК «Космос-Нефть-Газ». Если говорить о подобных комплексных проектах, сложно назвать отрасль, которая так или иначе не была бы вовлечена в этот процесс. Например, подводные добычные комплексы – это крупные металлоконструкции, шлангокабели, программное обеспечение, автоматизированные системы



управления, компрессорное оборудование, запорно-регулирующая арматура и прочие элементы. И нужного уровня локализации не добиться, если не привлечь максимум участников.

Создание условий

– С какими сложностями приходится сталкиваться в нынешней ситуации и как они решаются?

– Текущие рыночные условия не создают предпосылок для существенных инвестиций в развитие. Ситуация в мире действительно тяжелая, а нефтегазопереработка и нефтегазовое машиностроение не являются каким-то исключением. Поэтому именно сейчас поддержка научно-исследовательских разработок, создание новых продуктов и наращивание экспорта наиболее значимы для нас. И нужно отметить, что российское правительство ведет достаточно активную работу по поддержке бизнеса в этих областях. Запущен целый ряд механизмов финансового стимулирования деятельности отечественных предприятий. Очередным подтверждением этого стало принятие в ноябре текущего года постановления о субсидировании поставок пилотных партий машиностроительной продукции. Это позволяет решить сразу две проблемы: снизить затраты на выпуск первого образца и помочь преодолеть барьер отсутствия референций.

Помимо этого, государство ввело меры финансовой поддержки инвестиций в НИОКР и реализации комплексных инвестиционных проектов. При этом весьма востребованным инструментом поддержки был механизм субсидирования процентов по кредитам на пополнение оборотных средств, действие которого, к сожалению, закончилось в этом году. Было бы правильным, если бы правительство вернулось к этой теме в 2017 году.

Важным сегодня также является вовлечение отечественных машиностроителей в совместные проекты с Российским экспортным центром. Однако для повышения их эффективности требуется расширение возможностей предоставления связанного льготного финансирования экспортных поставок машиностроительной продукции на уровне лучшей мировой практики по условиям

и стоимости, в том числе поддерживая участие российских компаний в ЕРС-проектах.

Дело в том, что из-за крайне низкой инвестиционной активности мы имеем гораздо большую конкуренцию производителей за поставки оборудования в одни и те же проекты по всему миру. Когда конкуренция ограничивается исключительно параметрами цены, качества и сроков – это одно. Но ситуация, когда определенные производители отдельных стран получают преференции по поставкам в конкретные проекты просто потому, что права на их реализацию получила ЕРС-компания именно из этого государства, напрямую влияет на нашу возможность стать поставщиком. Вне зависимости от наших конкурентных преимуществ. А такие ситуации сейчас случаются практически во всех международных проектах. Поэтому огромное значение имеет создание условий для участия в таких проектах отечественных производителей через российских ЕРС-подрядчиков. Такие компании в России есть, но они ограничены в своих возможностях и эти ограничения необходимо нивелировать. Финансовые лимиты для реализации подобных проектов должны быть определены и обеспечены источниками финансирования внутри России. Участие российских ЕРС-компаний в международных проектах необходимо, чтобы они привлекали именно российских производителей, что многократно увеличит наш экспорт. Такая политика, безусловно, имеет национальный масштаб и значение, и без участия государства ее не реализовать. Поэтому именно государство должно подобную систему создать.

Помимо этого, огромный потенциал в нашей стране имеет область технического регулирования – стандартов проектирования, изготовления оборудования и строительства промышленных комплексов. В России сегодня имеется достаточное количество очень эффективных газо- и нефтеперерабатывающих технологий, которые далеко не всегда востребованы в российских проектах. Это происходит потому, что если тендер на проектирование и строительство крупного объекта выигрывается зарубежной компанией, то никаких требований к этой компании о вовлечении в процесс российских технологий и российского оборудования заказчик предъявить уже не может. Как бы ни хотелось увеличить уровень локализации оборудования в проекте. На законодательном уровне обязательств по использованию отечественных технологий и оборудования вместо импортного тоже не существует. Эта тема является наиболее обсуждаемой в настоящий момент между потребителями, производителями и профильными министерствами (Минэнерго и Минпромторг). По нашему мнению, минимальная доля российского оборудования, гарантированно производимого в России, должна быть законодательно закреплена. При этом, конечно, важно соблюсти баланс, чтобы это не приводило к увеличению стоимости или сроков проектов.

По поводу качества – отечественные производители нефтегазового оборудования давно вышли на уровень мировых аналогов. Сомнений в качестве, на мой взгляд, здесь в принципе нет. Есть вопрос исключительно желания или нежелания зарубежных подрядчиков, участвующих в российских проектах, приобретать оборудование именно в России. ■

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



ИНВЕСТИЦИИ ОБЕСПЕЧИМ

БЕСЕДУЕТ ▶ Сергей Правосудов **ФОТО** ▶ gazprom.ru, 123rf.com, Vectorstock

— **А**ндрей Вячеславович, с какими финансовыми результатами Группа «Газпром» планирует завершить 2016 год (выручка, EBITDA, чистая прибыль)?

— Сложная конъюнктура сырьевых рынков, продолжившееся снижение мировых цен на энергоносители оказывают давление на финансовые результаты нефтегазовых компаний, в том числе и «Газпрома». По итогам 2016 года, по нашим предварительным оценкам, выручка Группы в долларовом выражении может снизиться более чем на 10%. Снижение EBITDA по отношению к 2015 году в долларовом выражении может превысить 30%, а в рублевом – более 25%.

Чистая прибыль Группы по итогам 2016 года из-за преобладания валютной задолженности в нашем кредитном портфеле будет в значительной степени зависеть от динамики курсовых разниц, размер которых будет определяться курсом рубля на последний рабочий день года. Значительное влияние также может оказать изменение оценочных резервов и ряд дополнительных поправок, осуществляемых при составлении отчетности по МСФО по итогам года. В сложившихся условиях мы ожидаем достойный результат по итогам года, но давать более конкретные прогнозы пока преждевременно.

— Какие показатели рентабельности по EBITDA вы ожидаете по итогам 2016 года?

— Прогнозный уровень показателя рентабельность EBITDA Группы «Газпром» в 2016 году составит порядка 25%, что несколько ниже аналогичного показателя 2015 года (в 2015 году рентабельность продаж по EBITDA составила 31%). Ожидаемое снижение рентабельности в первую очередь вызвано ухудшением конъюнктуры рынков нефти и газа, ростом налоговой нагрузки, а также увеличением объема низкомаржинальных торговых операций в результате консолидации трейдингового бизнеса в Европе. При этом «Газпром» занимается сокращением затрат, что частично компенсирует негативный эффект от приведенных выше факторов.

— Скажите, пожалуйста, какой ожидается свободный денежный поток по итогам 2016 года?

— По итогам 2016 года с учетом потребностей в финансировании инвестиционной программы и ухудшения ситуации на рынках энергоносителей свободный денежный поток будет существенно ниже уровня предыдущих лет. Объем капиталовложений окажется близок к объему операционного денежного потока. Мы стремимся удержать данный показатель в положительной зоне.



По итогам 2016 года выручка Группы в долларовом выражении может снизиться более чем на 10%. Снижение EBITDA по отношению к 2015 году в долларовом выражении может превысить 30%, а в рублевом –

> 25%

Долговая нагрузка

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

– Согласно отчетности по МСФО Группы «Газпром» за шесть месяцев 2016 года, наиболее репрезентативный показатель долговой нагрузки – чистый долг к EBITDA – составил 1,1, что является низким показателем как для российских компаний, так и по международным меркам. По итогам 2016 года мы ожидаем снижения EBITDA и, как следствие, увеличения долговых коэффициентов, но тем не менее значения этих коэффициентов останутся на приемлемых уровнях.

«Газпром» сохраняет устойчивое финансовое положение в условиях низких цен на энергоносители благодаря заделу, сделанному в предыдущие годы в области укрепления финансовой устойчивости компании, консервативной финансовой политике, преобладанию валютной составляющей в структуре выручки, низкой производственной себестоимости, которая позволит «Газпрому» остаться конкурентоспособным на ключевых рынках.

В связи со значительным объемом планового погашения долговых обязательств и в целом достаточно благоприятной конъюнктурой долговых рынков мы планируем расширить программу заимствований. При этом намерены избегать существенного увеличения объема долговых обязательств и двигаться в сторону их постепенного снижения. Мы продолжим работу по оптимизации долгового портфеля, снижению средних процентных ставок.

– Каковы приоритеты «Газпрома» в отношении привлечения заемных средств?

– При формировании стратегии заимствований мы ориентируемся на ситуацию на основных финансовых рынках – банковских кредитов, облигационных займов (валютных и рублевых). В основном «Газпром» осуществляет привлечение заимствований в иностранной валюте (евро, долларах США, швейцарских франках). Это объясняется рядом факторов, таких как низкие процентные ставки за рубежом и большая емкость рынка валютных заимствований по сравнению с рублевыми инструментами. Кроме того, около 2/3 выручки компании поступает в иностранной валюте, что создает естественный валютный хедж с точки зрения обслуживания долга.

Тем не менее «Газпром» не забывает и рублевый рынок. Порядка 13% долгового портфеля составляют рублевые заимствования, которые преобладают в долговых портфелях многих наших «дочек». В частности, «Газпром нефть», находясь под санкциями и не имея возможности в полной мере осуществлять заимствования на международных рынках, активно привлекает рублевое финансирование.

Ключевые проекты

– Испытывает ли «Газпром» трудности с финансированием крупных инвестиционных проектов?

– Инвестиционная программа «Газпрома» сбалансирована с учетом приоритетности ввода производственных мощностей и конъюнктуры рынка. Приоритетные проекты обеспечивают достижение стратегических целей компании. В 2016 году крупнейшими из приоритетных проектов «Газпрома» являются освоение Бованенковского месторождения на полуострове Ямал, расширение системы газопроводов



В 2016 году сумма налоговых выплат
ПАО «Газпром» и дочерних обществ
по добыче, транспортировке,
переработке и хранению природного
газа приблизится

к 1,3 трлн рублей

Бованенково–Ухта и Ухта–Торжок, а также строительство газопровода «Сила Сибири» совместно с разработкой Чаяндинского месторождения.

В соответствии со скорректированной Инвестиционной программой ПАО «Газпром» в 2016 году в обустройство Бованенковского месторождения будет вложено 56 млрд рублей, на развитие газопроводов Бованенково–Ухта и Ухта–Торжок планируется направить 131 млрд рублей и 52 млрд рублей соответственно, на газопровод «Сила Сибири» – 76 млрд рублей, на разработку Чаяндинского месторождения – 55 млрд рублей.

Что касается источников финансирования этих проектов, то прежде всего мы рассчитываем на собственные доходы от основной деятельности. Комплексный подход к планированию позволил нам на протяжении более 10 лет

поддерживать положительный уровень свободного денежного потока – операционный денежный поток Группы «Газпром» превышал размер капитальных вложений. Мы будем стремиться поддерживать принцип финансирования инвестиционной программы за счет операционного денежного потока. Ограниченные отклонения от этого принципа возможны лишь в особо сложные годы в условиях низких цен на энергоносители. Кроме того, «Газпром» успешно привлекает средства на долгом рынке. Мы имеем доступ к крупнейшим международным рынкам капитала и рынку банковских кредитов. Ярким примером тому стали очередные выпуски еврооблигаций на 1 млрд евро и 500 млн швейцарских франков в ноябре при рекордно низких ставках купона для российских эмитентов.

Безусловно, с учетом сложной конъюнктуры на нефтегазовом рынке мы очень плотно занимаемся оптимизацией затрат и приоритизацией наших расходов, в том числе в области инвестиционной программы. Вместе с тем финансирование всех приоритетных инвестиционных проектов «Газпром» обеспечит в необходимом объеме.

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

– «Газпром» рассматривает проектное финансирование как важный инструмент реализации крупных инвестиционных проектов, в особенности реализуемых совместно с иностранными партнерами. На условиях проектного финансирования нами уже успешно реализованы такие проекты, как «Северный поток» (сумма заемного финансирования – 6,4 млрд евро), «Сахалин – 2» (6,7 млрд долларов США), освоение Южно-Русского (1,1 млрд евро). При этом в рамках проектного финансирования Южно-Русского месторождения ООО «Севернефтегазпром» в начале августа текущего года опережающими темпами успешно погасило оставшуюся часть задолженности по кредиту.

В настоящее время на условиях проектного финансирования предполагается реализация проектов «Северный поток – 2» и Амурский газоперерабатывающий завод, а также освоения участков 4А и 5А ачимовских отложений Уренгойского месторождения.

Налоги

– Какую сумму в виде налогов заплатит ПАО «Газпром» 2016 году?

– «Газпром» – один из ключевых налогоплательщиков в нашей стране. В 2016 году сумма налоговых выплат ПАО «Газпром» и дочерних обществ по добыче, транспортировке, переработке и хранению природного газа приблизится к 1,3 трлн рублей. В условиях нестабильной макроэкономической ситуации в России, сопровождающейся увеличением дефицита

бюджета и другими неблагоприятными тенденциями в экономике страны, Правительство Российской Федерации в очередной раз принимает меры, направленные на увеличение изъятий с нефтегазовой отрасли.

Так, в 2016 году были увеличены изъятия по налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в отношении газа и газового конденсата, добываемого ПАО «Газпром», путем повышения коэффициента изъятия в формуле НДПИ с 0,15 до 0,2051. Суммарное увеличение налоговой нагрузки по НДПИ для организаций Группы «Газпром» в 2016 году составит порядка 100 млрд рублей. Повышенный коэффициент изъятия планировалось ввести сроком на один год. Однако в 2016 году приняты очередные изменения законодательства, направленные на увеличение налоговой нагрузки для организаций Группы «Газпром» по НДПИ на газ на период 2017–2019 годов, что в 2017 году приведет к дополнительной нагрузке по НДПИ на бюджет ПАО «Газпром» порядка 170 млрд рублей (или около 70 млрд рублей по сравнению со ставками 2016 года).

Повышение налоговой нагрузки по НДПИ на ближайшую трехлетку не затронет газовый конденсат, коэффициент изъятия на который сохранен на уровне 0,15 для всех налогоплательщиков.

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

– «Газпром» активно развивает сотрудничество с кредитными организациями АТР, в частности с японским и китайскими банками, в области привлечения банковских кредитов. Так, в августе 2015 года «Газпром» впервые привлек 1,5 млрд долларов США от консорциума китайских банков. В марте текущего года мы заключили с Bank of China соглашение о предоставлении кредита в размере 2 млрд евро. Это крупнейшая сделка в истории «Газпрома» по объему финансирования, привлеченного напрямую от одной кредитной организации, и первое двустороннее кредитное соглашение с китайским банком.

Азиатские инвесторы активно участвуют в размещении еврооблигаций «Газпрома», а в недавно

состоявшемся ноябрьском выпуске еврооблигаций в евро Bank of China выступил в качестве одного из организаторов. «Газпром» планирует и в дальнейшем развивать свое присутствие на перспективном китайском рынке банковских кредитов.

Помимо этого, мы ведем последовательную работу по расширению сотрудничества с китайскими банками в сфере проектного финансирования. 7 ноября 2016 года в ходе встречи глав правительств России и Китая Председатель Правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер и президент China Development Bank Corporation Чжэн Чжицзе подписали Меморандум о взаимопонимании, определяющий общие принципы сотрудничества сторон в сфере организации проектного и иного финансирования – в частности, при реализации проекта строительства Амурского газоперерабатывающего завода.

В акционерном капитале «Газпрома» азиатские инвесторы пока занимают меньшую долю по сравнению с инвесторами из стран Европы и США. «Газпром» продолжает работу по увеличению доли инвесторов из АТР в капитале компании. Ежегодно мы участвуем в крупнейших инвестиционных конференциях в регионе, проводим индивидуальные встречи с существующими и потенциальными инвесторами в акции корпорации. В 2017 году ключевое годовое мероприятие День инвестора «Газпрома» мы планируем провести в крупнейших азиатских финансовых центрах – Гонконге и Сингапуре.

В июне 2014 года «Газпром» прошел процедуру листинга на Сингапурской бирже. В настоящее время мы изучаем возможности увеличения присутствия на ключевых биржевых площадках АТР, включая повышение уровня листинга глобальных депозитарных расписок на Сингапурской бирже и получение листинга на Гонконгской бирже.

Что касается привлечения финансирования с рынков капитала стран АТР, надо отметить, что азиатские рынки не обладают такой ликвидностью и глубиной, как европейский и американский. Широкий спектр азиатских валют имеет существенный перекрестный инвестиционный спрос. Вместе с тем емкость

ИНВЕСТИЦИИ ПАО «ГАЗПРОМ», 2016

56 БОВАНЕНКОВСКОЕ
МЕСТОРОЖДЕНИЕ
МЛРД РУБЛЕЙ

131 БОВАНЕНКОВО-УХТА
МЛРД РУБЛЕЙ

52 УХТА-ТОРЖОК
МЛРД РУБЛЕЙ

76 ГАЗОПРОВОД
«СИЛА СИБИРИ»
МЛРД РУБЛЕЙ

55 ЧАЯНДИНСКОЕ
МЕСТОРОЖДЕНИЕ
МЛРД РУБЛЕЙ



В настоящее время мы наблюдаем увеличение интереса участников рынка к акциям ПАО «Газпром»



азиатских рынков капитала с каждым годом увеличивается, и мы постоянно наблюдаем участие азиатских инвесторов в наших предложениях на рынке еврооблигаций. «Газпром» не исключает для себя возможности тестирования данного рынка с конкретной сделкой при условии, что стоимость такого заимствования будет соответствовать нашим ожиданиям.

Дивиденды и котировки

– Каковы планы в отношении выплаты дивидендов?

– ПАО «Газпром» в 2016 году выплатило дивиденды в размере 7,89 рубля на акцию, или суммарно 187 млрд рублей, что соответствует 24 % чистой прибыли для акционеров ПАО «Газпром» по МСФО, или более 50 % скорректированной чистой прибыли по РСБУ. Размер дивидендов был увеличен на 10 % по сравнению с предыдущим годом. По объему дивидендных выплат за 2015 год «Газпром» обеспечил крупнейшие выплаты среди публичных российских компаний.

Руководство «Газпрома» понимает важность обеспечения устойчивого и предсказуемого потока дивидендных выплат для акционеров. Вместе с тем в целях сохранения высокой степени финансовой устойчивости в условиях сложной и высоковолатильной внешней среды, значительного объема предстоящих выплат по долговым обязательствам и финансирования приоритетных инвестиционных проектов необходимо сохранить ответственный и сбалансированный подход к выплате дивидендов.

В целях обеспечения предсказуемости мы будем стремиться поддерживать ранее взятый курс на выплату дивидендов не ниже предыдущего года в абсолютном выражении. При этом мы проводим работу по дальнейшему совершенствованию дивидендной политики компании. Окончательное решение по уровню дивидендов ПАО «Газпром» будет приниматься собранием акционеров в соответствии с рекомендацией Совета директоров.

– Капитализация российских нефтегазовых компаний находится на очень низких уровнях, с чем это связано? Есть ли предпосылки для роста котировок акций?

– Котировки российских нефтегазовых компаний в последние два года находятся под сильным давлением внешних негативных факторов, среди которых основное влияние оказывали снижение мировых цен на нефть и газ, повышение налоговой нагрузки на отрасль, введение санкций против ряда российских компаний со стороны США, Евросоюза и других стран. Кроме того, возросшие геополитические риски ограничились аппетиты иностранных инвесторов по отношению к российским эмитентам. Вместе с тем в последнее время наметилась тенденция к постепенному улучшению ситуации на внешних рынках и появилась надежда на определенное снижение геополитической напряженности.

Что касается непосредственно «Газпрома», мы прежде всего ориентируемся на обеспечение устойчивых финансовых и производственных результатов, стабильности долгосрочного развития нашего бизнеса. Мы нацелены на повышение эффективности и оптимизацию нашей работы в текущих жестких конкурентных и регуляторных условиях, изыскание дополнительных возможностей для увеличения генерации денежного потока.

Мы также уделяем большое внимание обеспечению прав миноритарных акционеров, повышая уровень корпоративного управления. Так, в 2016 году в состав Совета директоров вошли три независимых директора, были сформированы Комитет Совета директоров по аудиту под руководством независимого директора, а также Комитет по назначениям и вознаграждениям, где большинство членов являются независимыми, сформирован институт Корпоративного секретаря.

Мы продолжаем активную работу с российскими и международными инвесторами, направленную на разъяснение основных составляющих стратегии ПАО «Газпром» в текущих условиях, приоритетов и результатов работы на европейском газовом рынке, а также финансовых результатов, приоритетов финансовой политики и т. д.

В настоящее время мы наблюдаем увеличение интереса участников рынка к акциям ПАО «Газпром». ■

ЖЕЛАЕМ ВАМ ДОБРА И МИРА В ЗИЛАРТЕ ЧТОБ БЫЛА КВАРТИРА!

ПУСТЬ В НОВОМ 2017 ГОДУ СБУДУТСЯ ВСЕ ВАШИ МЕЧТЫ!

Пусть любовь будет чистой и нежной, будни – насыщенными
и разнообразными, а свежий воздух всегда наполняет вашу грудь.

Желаем никогда не терять драгоценное время на бесполезные мелочи,
и проводить его как можно больше с семьей и друзьями.

МЫ ЖЕЛАЕМ ВАМ ЖИЗНЬ, ПОЛНУЮ ТЕПЛА И РАДОСТИ! МЫ ЖЕЛАЕМ ВАМ ЗИЛАРТ!

НОВОГОДНИЙ СЮРПРИЗ

до 200 000 ₺

НА КВАРТИРУ!

ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЛСР. ОБЪЕКТ-М»
ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОРГАНИЗАТОРЕ АКЦИИ И ПРОЕКТНАЯ
ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ ZILART.RU. СРОКИ
ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ С 1 ДЕКАБРЯ 2016 Г.
ПО 31 ЯНВАРЯ 2017 Г. РЕКЛАМА

(495) 228 22 88



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ЗИЛАРТ
НОВЫЙ ЦЕНТР СТОЛИЦЫ

Л С Р

20 МЛРД КУБОМЕТРОВ!

«Ачимгаз» приступает к бурению горизонтальных скважин

Недавно сотрудники совместного российско-германского предприятия АО «Ачимгаз» отметили достижение нового производственного рубежа – добычу 20 млрд куб. м газа, учет которого предприятие ведет с 2012 года. Теперь новые задачи встанут и перед буровой компанией. После успешного строительства вертикальных скважин на участке 1А специалисты приступают к бурению двух первых горизонтальных скважин. Они должны вывести добычу на более высокий уровень дебитов.

ТЕКСТ > Иван Борзов

ФОТО > Wintershall

ЦЕЛЬ БУРЕНИЯ – ачимовские отложения, залегающие на глубине 3700 м. На горизонтальных скважинах бурение с отклонением от вертикальной оси начинается с глубины 900 м, далее производится многоступенчатый гидроразрыв пласта. Эти скважины бурятся поочередно.

47 дней

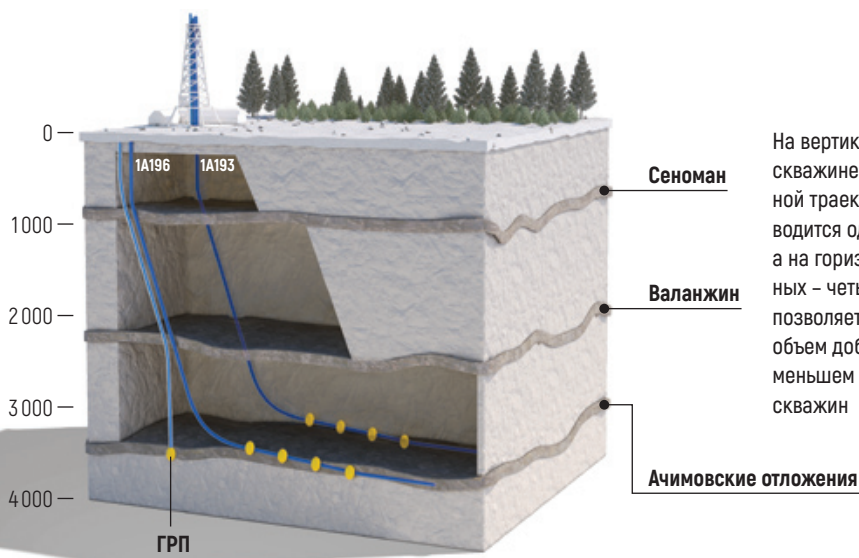
«За последние пять лет мы достигли большого прогресса при бурении скважин. К примеру, научились выполнять эти работы значительно быстрее, чем раньше. Совсем недавно мы пробурили вертикальную скважину длиной в 4 тыс. м за 47 дней вместо 67. Это рекорд», – сказал Олег Осипович, генеральный директор «Ачимгаза». «Конечно, так быстро работы по бурению горизонтальных скважин не пойдут. Но благодаря положительному опыту мы готовы сделать сле-

дующий, технологически более сложный шаг. Тем самым мы содействуем развитию участков 4А и 5А, где бурение горизонтальных скважин могло бы сыграть важную роль», – прогнозирует он.

Ачимовские отложения характеризуются аномально высокими температурами и давлениями. Такие геологические условия представляют сложность уже для вертикальных скважин. Поэтому для бурения горизонтальных скважин будут использованы особые технологии. Для достаточной стабилизации ствола

скважин в зоне набора радиуса и зоне горизонтальной проходки планируется использовать буровой раствор не на водной, а на нефтяной основе. Это даст меньше сопротивления от трения и меньшее набухание горных пород. Кроме того, заканчивание скважин позволит проводить многоступенчатые гидроразрывы пластов (ГРП). На отрезке длиной в один километр будет произведено четыре ГРП – это больше, чем обычно возможно. Строительство одной скважины предположительно займет 105 дней.

S-ОБРАЗНАЯ ВЕРТИКАЛЬНАЯ И ДВЕ ГОРИЗОНТАЛЬНЫЕ СКВАЖИНЫ



Новые технологии

Продолжительность работ и более сложная технология бурения делают эти скважины почти в два раза дороже вертикальных. «Но мы ожидаем от них более высокой производительности и, как следствие, – бурения в целом меньшего количества скважин. Это позволит снизить инвестиционные затраты на бурение, гарантировать охрану окружающей среды и в общей сложности содействовать «Газпрому» в использовании новых технологий», – поясняет Инго Нойберт, заместитель генерального директора



НА УЧАСТКЕ 1А запланировано сооружение 113 скважин. Для этой цели необходимо создать 28 кустовых площадок и построить 85 км дорог. С 2012 года на участке ведется добыча углеводородов. Заключив в 2015 году соглашение по обмену активами, Wintershall приобрела у «Газпрома» долевое участие на участках 4А и 5А ачимовских отложений УНГКМ в размере 25,01%. Развитие этих участков стороны будут осуществлять совместно. Запасы углеводородов данных участков составляют 2,4 млрд баррелей нефтяного эквивалента.

«Ачимгаза». По завершении бурения горизонтальных скважин он и его команда смогут сравнить производительность скважин и сделать выводы об их эффективности.

«Этот проект дает шанс использовать наш технологический опыт бурения горизонтальных скважин с многоступенчатыми ГРП», – уверен Леонид Каменский, инженер службы поддержки бурения WIRF. Тило Виланд, отвечающий в правлении Wintershall за деятельность в России, видит также и другой аспект: «Проект “Ачимгаз” идеальным образом объединяет ноу-хау и опыт обоих партнеров. Он является не только удачным примером очень

успешного сотрудничества между ПАО “Газпром” и Wintershall Holding GmbH, но и между работающими на местах людьми, представляющих более десяти национальностей». А накопленный в рамках этих буровых работ опыт и кооперация с «Газпромом» могут быть полезными в проектах в Аргентине и Абу-Даби.

Сегодня экономические условия для реализации таких проектов, как СП «Ачимгаз», ввиду напряженных политических отношений и взаимных санкций между ЕС и Россией непростые. «Однако это не сказывается на работе “Ачимгаза”. Наше сотрудничество с “Газпромом” идет

превосходно. Всем задействованным в совместном предприятии понятно, что стоящие перед нами задачи могут быть решены только сообща», – говорит Инго Нойберт.

Это касается не только «Ачимгаза». Председатель правления Wintershall Марио Мерен видит в партнерстве с «Газпромом» фундамент для экономических успехов совместных проектов: «Не играет роли, будь это в России или в Европе, наше сотрудничество отличается последовательностью и эффективностью как раз при не всегда простых внешних условиях. Наше СП “Ачимгаз” является наглядным тому примером». ■



ГЛОБАЛЬНЫЙ ОРИЕНТИР ИЛИ ГЛОБАЛЬНЫЙ ДИКТАТ

МЭА ожидает изменения рынка газа в интересах США

Международное энергетическое агентство (МЭА), созданное для координации энергетической политики развитых стран в ответ на нефтяное эмбарго со стороны ближневосточных экспортеров, начало кампанию за изменение мирового рынка газа. В своем ежегодном долгосрочном прогнозе развития мировой энергетики (WEO2016) оно не только заявляет, что рост рынка СПГ будет доминирующим драйвером развития газовой отрасли и формирования мирового рынка газа. Впервые открыто постулируется идея о том, что самый известный спотовый хаб в США – Henry Hub в Луизиане – превратится из локального в глобальный ориентир. Следовательно, продолжая мысль авторов документа, именно американский рынок станет определять правила газовой игры в мире в ближайшие 25 лет.

ФОТО > cheniere.com



ТЕКСТ > Алексей Гривач, заместитель генерального директора Фонда национальной энергетической безопасности

В докладе МЭА говорится: «Большие ресурсы газа в США и гибкость добычи в сочетании с активным поиском экспортерами СПГ возможностей для арбитража (за счет спотовых операций и перенаправления газа на премиальные рынки) означают, что Henry Hub станет не только региональным, но и глобальным ориентиром, формирующим инвестиционные и маркетинговые стратегии в других экспортирующих странах и регионах». Сама по себе мысль не нова. В докладе 2014 года, посвященном динамике рынка СПГ США, Фонд национальной энергетической безопасности предполагал, что строящиеся на базе толлинговых схем заводы по сжижению газа призваны сделать Соединенные Штаты не столько экспортером, сколько регулятором мировой торговли газом, который просто по своим характеристикам должен стать наиболее растущим с точки зрения потребления ископаемым топливом XXI века.

Чтобы оценить преимущества «газификации» мировой экономики, в которой доля газа составляет, по разным оценкам, всего 22–24%, не нужно быть большим экспертом. Запасы газа в мире превышают нефтяные, и при этом его использование в разы более экологично по сравнению с углем. Соответственно, до тех пор, пока человечество будет потреблять ископаемые ресурсы, каждый дополнительный кубометр газа, использованный вместо угля или нефти, будет вносить свой вклад в дело повышения энергоэффективности и заботы о климате. К примеру, в 2015 году развитые страны потребили порядка 2 млрд т угля, сжигание которого выбросило в атмосферу около 4,2 млрд т CO₂ (12,5% глобальной эмиссии). Если этот объем заменить на 800 млрд куб. м газа, то на закупку сырья уйдет одинаковое количество денег, но выбросы сократятся в три раза, или на 2,8 млрд т – минус 8% в мировом масштабе. Расчеты, естественно, примерные и умозрительные. Но отчетливо свидетельствуют о том, что борьба за климат идет совершенно не тем путем.

В WEO2016 МЭА подтверждает этот тезис: потребление газа в мире должно вырасти к 2040 году почти в полтора раза, на 1400 млн т н.э. (на 1,56 трлн куб. м), обогнать уголь и вплотную приблизиться к нефти. Правда, в соответствующий рост мировой торговли эксперты агентства почему-то не верят. Мало того что из базы расчетов торговли в основном трубопроводным газом убрана трансграничная торговля между соседними странами, что значительно искажает итоговое соотношение между СПГ и поставками по трубе. По нашим расчетам, в прошлом году трансграничная торговля (за вычетом поставок внутри ЕС) составила 940 млрд куб. м, из которых 36% заняли операции по импорту сжиженного природного газа. У МЭА фактическая доля СПГ в 2014 года уже якобы составила 42%. Так, еще из 1,5 трлн куб. м дополнительного спроса, как считают

в агентстве, локально будет потребляться около 1,1 трлн, а мировая торговля увеличится всего на 465 млрд куб. м, в основном за счет СПГ.

Это, безусловно, не только дань моде, но и своеобразная модель перераспределения инвестиций внутри отрасли в глобальном масштабе. Если все дружно рассказывают о том, что будущее газовой торговли за сжиженным газом, то по этой логике те, кто вкладывают средства в газопроводные проекты по экспорту газа, отстали от жизни. Они объявляются проигравшими вне зависимости от реального положения вещей. Формируется инвестиционный паттерн, который игнорирует многие фундаментальные преимущества поставок газа по трубе как для поставщиков, так и для потребителей. Более высокая надежность, меньше потерь энергии, пониженные затраты на единицу продукции. Потери в цепочке СПГ составляют 15–20%. Для сравнения: при транспортировке российского газа в Европу на технические нужды идет 7–8% газа. Кроме того, флотилия СПГ может использоваться только на 50%, так как обратно газовоз возвращается пустопорожним и при росте расстояния между СПГ-заходом и терминалом количество дней полезного использования падает. Понятное дело, что для некоторых отдаленных рынков нет иного выхода, кроме СПГ. Проблематично построить газопровод из Австралии в Индию или Китай по дну океана или из США в Европу. А именно австралийские и американские заводы по сжижению газа составляют львиную долю всех СПГ-проектов, находящихся на сегодняшний день в стадии строительства.

Примерно из 150 млрд куб. м газа дополнительных мощностей по экспорту в виде СПГ около 70 млрд куб. м приходится на Австралию, 50 млрд куб. м – на США и 23 млрд куб. м – на Россию («Ямал СПГ»). Однако в ценовом отношении ситуация такова, что участники новых СПГ-проектов с большой печалью смотрят на перспективы окупить свои вложения, если мы говорим о проектах за пределами США. Инвестиционные решения по ним принимались в период, когда в Азии за газ давали по 18–20 долларов за 1 млн британских термальных единиц,

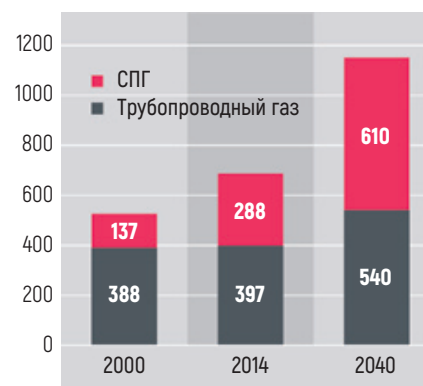
БТЕ (650–700 долларов за 1 тыс. куб. м), а в Европе – 10–12 долларов за 1 млн БТЕ (360–420 долларов за 1 тыс. куб. м). Сейчас цены на рынках в 2–2,5 раза ниже. А появление новых объемов на рынке при условии, что не произойдет бума спроса, чревато дополнительным давлением на возможности возврата вложенных средств.

Для американских проектов ситуация выглядит несколько иначе: рыночные риски в полном объеме лежат на покупателях СПГ, а именно на глобальных трейдерах (Shell, Total, Gas Natural) или импортерах из Японии, Кореи и Индии. Это значит, что при сохранении конъюнктуры убытки от поставок газа будут нести не владельцы терминалов, которым гарантирована плата за сжижение, а их клиенты – те самые трейдеры и азиатские импортеры.

Понятно, что в таких условиях всерьез говорить о вложениях в новые проекты СПГ никто не будет. Уже несколько лет принятие инвестиционных решений по СПГ-заводам откладываются на потом. Получается, что влияние новой системы на стратегии игроков уже есть, прежде всего на тех, кто работает с наиболее дорогими ресурсами, в сложных или неосвоенных регионах, с большими капитальными и операционными затратами. Кроме того, система разделения рисков между экспортерами и импортерами, когда одни гарантируют предложение, а другие – спрос на долгосрочную перспективу (контракты в СПГ-индустрии традиционно заключались на 20–30 лет вперед и с точки зрения графика поставок были еще более жесткими по сравнению с трубопроводными), находится под угрозой. Акционеры проектов вынуждены брать рыночные риски на себя или продавать газ в портфели глобальных трейдеров (иногда это одна группа).

В тяжелые времена боевой дух инвесторов следует поддерживать, дать базу для продолжения инвестиций в новые проекты, поэтому оптимистичный прогноз на следующие 25 лет от МЭА по потреблению газа следует воспринимать с большой осторожностью. Еще в 2010 году агентство ожидало рост потребления газа в ЕС до 540 млрд

Мировая торговля на большие расстояния, млрд куб. м



Источник: WEO2016

кубометров в 2015 году, 560 млрд кубометров к 2020-му и примерно до 600 млрд кубометров к 2035 году. Сейчас они, наоборот, считают европейский рынок самым бесперспективным. При этом за последние два года рынок газа в ЕС подрос на 10%, а перед этим упал на 120 млрд куб. м за четыре года. Ни той ни другой тенденции Международное энергетическое агентство не прогнозировало в своих ежегодных «аутлуках».

Но делу формирования нужных сигналов рынку такие прогнозы служат исправно. В ситуации с новым ориентиром для развития глобального газового рынка в виде Henry Hub расчет строится на основе того, что США обладают огромными ресурсами сланцевого газа и могут довольно быстро наращивать или снижать добычу за счет интенсивности бурения, проведения гидроразрывов и заканчивания скважин. Наличие оплаченных сторонними инвесторами мощностей по приему СПГ (около 200 млрд куб. м в год) и сжижению газа (до 80 млрд куб. м в год) позволит держать цены на газ в Европе и Азии в привязке к котировкам в США с постоянной премией, которая будет равна стоимости транспортировки. Впрочем, у этой схемы есть изъяны: сокращение внутренней добычи из-за истощения запасов, падения продуктивности скважин или в силу иных причин может привести к большим проблемам для всех потребителей газа, так как в этом случае цены на Henry Hub могут взлететь похлеще нефтяных котировок и потянуть за собой цены на других рынках. ■

ТЕКСТ > Светлана Мельникова,
научный сотрудник ИНЭИ
РАН, НИУ ВШЭ; Юлия Попова,
экономист 2-й категории
ООО «НИИГазэкономика»

ТРУДНЫЕ ВРЕМЕНА

для добычи сланцевого газа в США

По прошествии уже нескольких лет полноценного присутствия сланцевой революции в отраслевой реальности стали очевидны основные слагаемые ее успеха. Это прежде всего поступательное технологическое развитие, позволяющее всё более эффективно добывать этот сложный энергоресурс. Второе – наличие и постоянное восполнение ресурсной базы. И, наконец, относительно высокие цены на углеводороды, достаточные для покрытия операционных и хотя бы части капитальных затрат. И если под давлением постоянно растущих объемов добычи сланцевого газа в США основной накал дискуссии несколько поутих, то низкая ценовая конъюнктура последних лет вновь обострила споры о перспективах разработки этого энергоресурса. Тем более что основание к этому вполне объективное: в 2016 году впервые за всю историю сланцевой революции его добыча пошла вниз.

ФОТО > Vectorstock

Снижение затрат не бесконечно

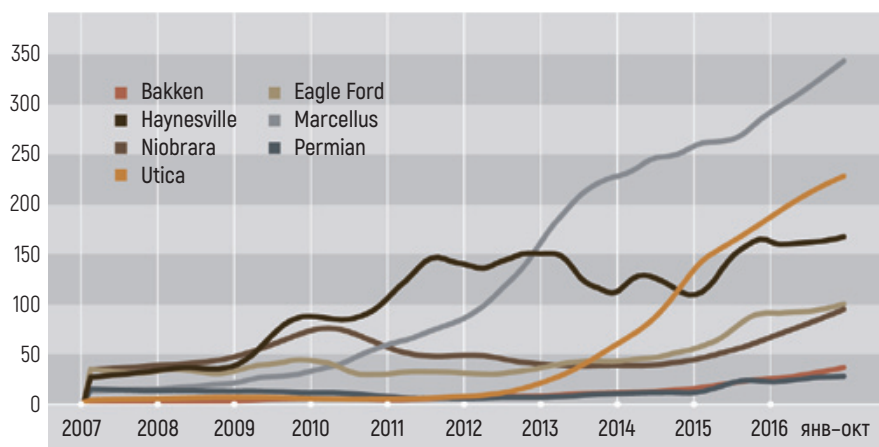
Американский сланцевый газ был достаточно устойчив к колебаниям рыночной конъюнктуры в условиях высоких цен на углеводороды и перекрестного субсидирования при одновременной добыче газа, газоконденсата и нефти. Ситуация резко изменилась с падением цен на углеводороды начиная со второй половины 2014 года, лишив сектор сланцевой газодобычи источника существенных дополнительных доходов за счет продажи дорогостоящих (при высоких ценах на нефть) жидких фракций при сохранении низких цен на газ в США в условиях затоваренного рынка. Новые рыночные реалии, подкрепленные

данными о падении добычи на сланцевых полях и негативной отчетностью компаний сектора, вновь заставили экспертов рассуждать о долговечности и жизнеспособности сланцевого феномена.

Natural Gas Weekly (EIA) от октября 2016 года сообщает о суммарной добыче сланцевого газа (СГ) за десять месяцев в объеме 374,25 млрд куб. м, что на 6,85 % выше того же периода 2015 года. Первые сообщения о сокращении добычи этого энергоресурса появлялись еще в сентябре 2015 года, но позднее были не раз скорректированы. Согласно последним данным EIA, добыча СГ в США снижается лишь с июня текущего года.

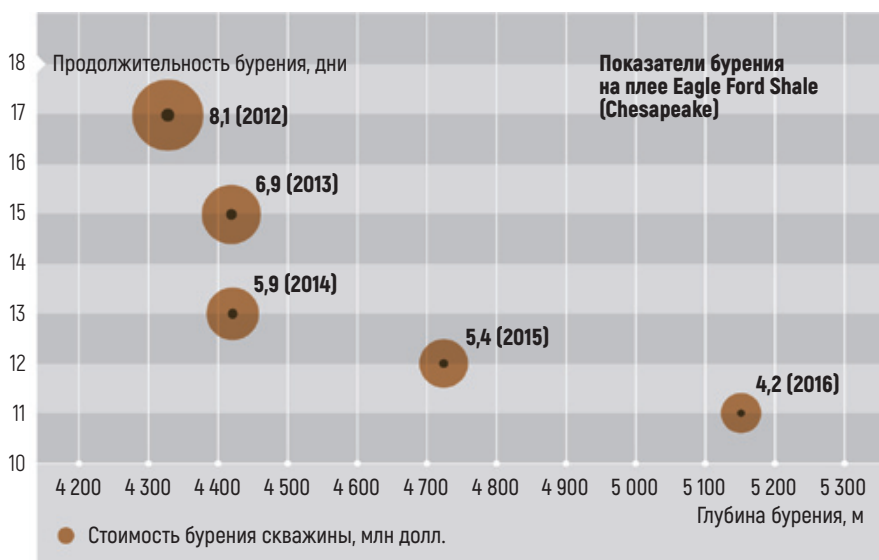


Рис. 1. Производительность новых скважин на сланцевых плеях США, тыс. куб. м в день на буровую установку



Источник: EIA Monthly Productivity Reports

Рис. 2. Показатели бурения американских компаний



Источник: данные компаний

Очевидный технологический прогресс позволяет добывать всё более значительные объёмы сланцевого газа в США при постоянном уменьшении числа буровых установок, которые сейчас находятся на историческом минимуме. В октябре текущего года работало меньше 100 буровых установок, в то время как два года назад – свыше 300, а в октябре 2011-го – больше 900. Производительность вновь пробуренных скважин постоянно растёт, что особенно характерно для новых плеев Marcellus и Utica, где этот показатель выроскратно за последние несколько лет (рис. 1).

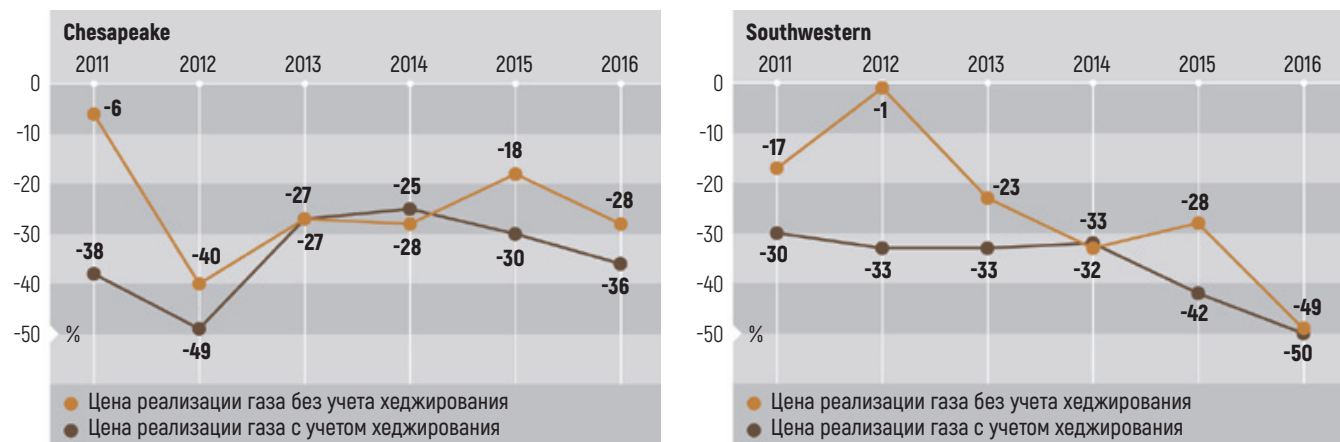
В условиях крайне тяжелого для себя рынка нефтегазовые компании США мобилизуют все силы, стремясь сохранить объёмы добычи путем совершенствования техники и технологии бурения, оптимизации производственных и управленческих затрат, добившись при этом впечатляющих результатов. Отчетность любой компании сектора изобилует примерами существенного снижения стоимости бурения, сокращения числа дней бурения, увеличения длины бокового ствола скважины и глубины бурения, что в результате повышает производительность всего технологического цикла и сокращает его стоимость (рис. 2).

Однако, по оценке Департамента энергетики США, потенциал дальнейшего снижения затрат на бурение и заканчивание скважин практически исчерпан: до 2018 года эти показатели останутся на текущем уровне, даже с некоторым повышением в 2018 году в силу усложнения условий добычи по мере истощения так называемых sweet spots – наиболее привлекательных участков для разработки.

Ресурсная база не определена

По итогам 2014 года доказанные запасы СГ в США оцениваются в 5,7 трлн куб. м, что составляет более половины всех запасов газа в стране (10,5 трлн куб. м). Самым

Рис. 3. Отклонение цен фактической реализации газа американскими компаниями от цен Henry Hub (0%)



Источник: данные компаний

крупным по объему запасов остается сланцевый плей Marcellus – 2,39 трлн куб. м.

При текущем уровне добычи газа в стране имеющихся запасов хватит всего на 14 лет (R/P ratio), поэтому вопросы восполнения ресурсной базы стоят достаточно остро. Даже учитывая высокую степень разведанности запасов в США, в стране нет четкого понимания ресурсной обеспеченности для добычи будущих периодов, что влечет за собой крайне высокий разброс оценок на перспективу. Именно таковы последние расчеты МЭА из WEO2016 по 27 сланцевым плеям США с диапазоном оценок по технически извлекаемым ресурсам от 14 трлн до 34 трлн куб. м. Соответственно, и прогноз по добыче СГ к 2040 году варьируется от 470 млрд до 900 млрд куб. м.

Собственные оценки Департамента энергетики США из последнего ежегодного прогноза АЕО2016 предполагают поддержание текущего уровня добычи вплоть до 2040 года при сценарии низкой ресурсной базы и уровня развития технологий, в то время как оптимистичный сценарий высокой ресурсной базы и развития технологий предполагает удвоение текущей добычи к концу этого периода.

Цены в итоге решают всё

Ключевой вопрос – это цены безубыточности сланцевого газа в США и их соотношение с ценами на внутреннем рынке. При этом учитывать

нужно и цену жидких фракций, которые поддерживали низкомаржинальную или даже убыточную экономику газодобычи.

Сегодняшние цены на газ в США практически для всех сланцевых плеев оказываются недостаточными для обеспечения прибыли компаниям-операторам, что усугубляется теперь отсутствием перекрестного субсидирования за счет жидких фракций. Расчет агентства Platts для преимущественно газовых плеев показывает, что текущий уровень цен (НН в 2016 году в среднем – 85 долларов за 1 тыс. куб. м) приемлем лишь для трех плеев – Marcellus Dry, Montney и Utica Dry, на всех остальных цена безубыточности оказывается выше рыночной. В зоне наибольшего риска находятся плеи с наиболее высокими ценами безубыточности – Barnett и Utica Wet, где минимальный порог рентабельности составляет около 170–180 долларов за 1 тыс. куб. м.

Еще более драматическую картину дает отчетность компаний о ценах реализации. Так, у компании Chesapeake в 2016 году средняя цена реализации газа составила лишь 54 доллара за 1 тыс. куб. м без учета хеджирования и 60 долларов – с учетом хеджирования, что на 28–36% ниже текущих цен Henry Hub. Компания Southwestern продала свой газ в 2016 году в среднем всего по 42 доллара за 1 тыс. куб. м, что практически вдвое ниже рыночных цен (рис. 3). Важно, что популярный в США рыночный инстру-

мент – хеджирование – почти перестал работать в интересах компаний в условиях перегретого рынка.

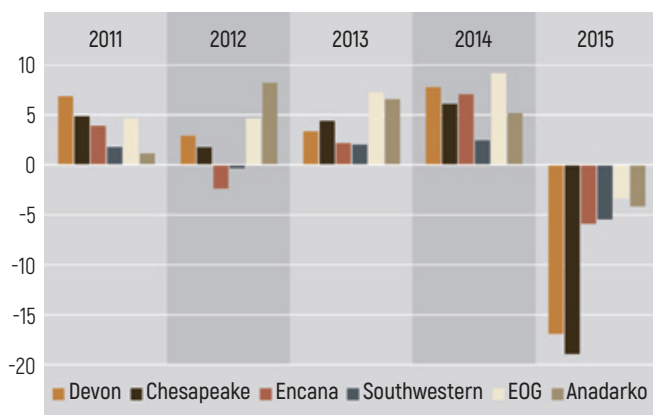
Необходимый уровень рыночных цен, при котором добыча СГ может чувствовать себя достаточно комфортно, вновь дают расчеты МЭА (WEO2016). Так, при сохранении текущих цен на газ в США (в 2016 году – 2,4 доллара/MBTU) добыча СГ к 2040 году опустится до 200 млрд куб. м в год. Цена около 4 долларов/MBTU способна удержать добычу на текущем уровне (около 400 млрд куб. м в год) на весь прогнозный период, а ее увеличение до 11 долларов/MBTU может удвоить сегодняшний уровень добычи, при этом ее пик придется на 2030 год.

Компании под гнетом

Разработкой сланцевых плеев в США преимущественно занимаются небольшие операторы. В текущих условиях им тяжелее, чем крупным диверсифицированным компаниям, сохранить финансовую стабильность.

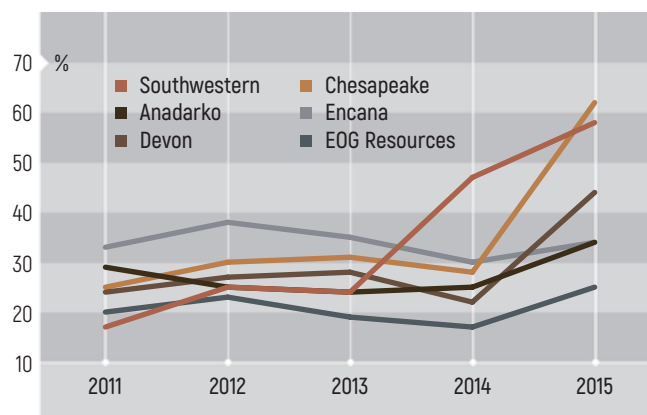
Отчетность компаний сектора за 2015 год уже в полной мере отражает работу в условиях низкой ценовой конъюнктуры. Приведем лишь один ключевой показатель финансового благополучия – EBITDA (прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации), который по результатам 2015 года впервые резко уходит в отрицательную зону, подтверждая прямую зависимость жизнеспособности компаний от уровня цен на углеводороды (рис. 4).

Рис. 4. EBITDA по компаниям сектора в 2011–2015 годах, млрд долларов



Источник: данные компаний

Рис. 5. Доля долгов в структуре активов по компаниям сектора, 2011–2015 годы



Источник: данные компаний

Резко упавшая доходность вынуждает компании инвестировать лишь в наиболее прибыльные и малозатратные проекты для поддержания потока наличности хотя бы на краткосрочную перспективу, не закладывая базы для будущей добычи и дальнейшего ведения бизнеса. Так, инвестиции у рассматриваемых компаний сократились практически в два раза, до 26 млрд долларов в 2015 году по сравнению с рекордными вложениями 2012 года. При этом операторы могут лишиться части лицензий, если в ближайшие годы не начнут разработку своих участков.

Структура активов компаний в условиях низкого рынка ухудшилась в сторону сокращения совокупного капитала и прироста долгов. Доля долгов в структуре активов как один из важнейших показателей эффективности ведения бизнеса резко выросла в 2015 году у всех компаний сектора, причем у трех – Southwestern, Chesapeake и Devon – перешагнула критически важный уровень в 40% (рис. 5). При этом процесс кредитования стал более сложным и дорогим, отмечается ограничение доступа компаний на кредитные рынки. Финансовые институты не заинтересованы реструктурировать эти долги, разве что при увеличении процентной ставки кредитования. Так, один из факторов успеха сланцевой революции в США – глубокий и развитый финансовый рынок – оказывает сектору меньшую поддержку, чем в предыдущие годы.

С середины 2015 года акции всех рассматриваемых компаний котируются существенно ниже американского рынка в целом, лишь с небольшим восстановлением позиций к середине 2016 года по мере роста нефтяных котировок. Текущие кредитные рейтинги, по оценке агентства Moody's, находятся в зоне тревоги для инвесторов и финансовых институтов. Если летом 2016 года позиции Southwestern, Encana и Anadarko еще держатся в зоне Ва как имеющие черты, свойственные спекулятивным инструментам и подверженные существенному кредитному риску, то компания Devon уже перешла в зону В1 (спекуляция и высокие риски). Хуже всего дела обстоят у Chesapeake, чьи бумаги весь 2016 год оцениваются на уровне Саа2 (очень низкое качество с очень высоким кредитным риском).

В результате общего затяжного неблагополучия в отрасли, по данным Haynes and Boone, в 2015 году обанкротились 44 нефтегазовые компании с общим объемом задолженностей свыше 17 млрд долларов. За первые девять месяцев 2016 года число банкротов уже превысило 60, а общая сумма долгов – 50 млрд долларов. Таким образом, общее число нефтегазовых банкротов, по данным на начало октября 2016 года, составило 105 компаний с общим долговым грузом в 67,9 млрд долларов, большая часть которого не обеспечена активами. При этом почти половина из них приходится на компании из Техаса. По оценке

Bloomberg, в течение следующих 4–6 лет уровень «мусорных» долгов, которые, скорее всего, не будут погашены, достигнет 234 млрд долларов.

Некоторое оживление в секторе началось в середине 2016 года по мере роста нефтяных котировок выше 40 долларов за баррель, что, пожалуй, можно назвать эмпирически найденной нижней границей безубыточности для нетрадиционной добычи углеводородов. Вслед за этим чуть подросли цены газа на Henry Hub.

При сохранении позитивного ценового тренда сектор сланцевой газодобычи начнет восстанавливаться, чему будут способствовать короткий инвестиционный цикл и высокий уровень сервиса, присущие этому сегменту в США. Насколько велики и восполнимы будут потери для его ключевых игроков, станет понятно уже по выходе отчетности за 2016 год. Те, кто сумеет пережить его, скорее всего, смогут работать и дальше. Конфигурация рынка, безусловно, изменится, часть нынешних банкротов купят международные компании и мейджоры. Новым игрокам потребуются дополнительные стимулы вхождения в «обанкротившуюся отрасль», страхование от многочисленных рисков и главное – уверенность в росте цен на нефть и газ, поскольку именно ценовая конъюнктура является критически важным фактором для жизнеспособности сектора и занятых в нем компаний. Теперь это уже стало совершенно очевидно. ■

ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает заместитель генерального директора по маркетингу и стратегическому развитию ООО «Газпромнефть – смазочные материалы» Роман Зимовец



Автомобильный «Макдоналдс»

БЕСЕДУЕТ > Александр Фролов

ФОТО > ПАО «Газпром нефть»

Прокачка масла на первом месте

– Роман, почему компания «Газпромнефть – смазочные материалы» занялась станциями техобслуживания (СТО)?

– Основная бизнес-идея была в том, что премиальные продукты, в частности смазочные материалы, должны распространяться через премиальные каналы продаж. И главная задача – реализовывать больше своей продукции.

Любые премиальные масла продавать сложно: в рознице полка занята, а дилерские СТО, как правило, работают с крупными мировыми брендами по многолетним контрактам. Работающих каналов продаж остается не так уж много. Один из основных – независимые станции технического обслуживания. Это средний сегмент – между крупными дилерскими сетями и гаражным сервисом. Туда мы устремились в первую очередь.

Нам помогло то, что у наших дистрибуторов зачастую есть свои станции техобслуживания – они занимаются не только смазочными, но и расходными материалами. Наша компания решила оформить партнерские станции в фирменные цвета G-Energy, обучить персонал работе с продукцией. Таким образом повышается привлекательность СТО, увеличивается продажа наших масел и растет узнаваемость бренда. Это гораздо эффективнее, чем арендовать билборд.

Мы объявили дистрибуторам условия проекта – и процесс пошел. В таком виде проект существовал года два. Потом к нам обратились наши партнеры, которые спросили, может ли наша компания помочь им оборудованием. За это они были

готовы взять на себя определенные обязательства по реализации масел. Расчеты показали привлекательность такого вложения средств, и у нас появился инвестиционный проект, связанный с оборудованием для станций техобслуживания: от маслозаменного оборудования (вакуумные насосы, компрессоры и т. п.) до подъемников.

– Какие обязательства накладывались на партнеров?

– Они обязались брать определенные объемы масла. Маржа позволяла окупать наши затраты по приобретению оборудования. Так началась вторая стадия нашего проекта. Сейчас уже идет третья стадия, которая сформировалась после того, как мы начали получать очень необычные для нас обращения: коллеги, помогите организовать бизнес под ключ. То есть сначала мы дали вывеску, потом оборудование, а теперь нас просят помочь в организации бизнеса в целом.

– А что им требуется, кроме оборудования, для открытия бизнеса?

– Стандарты, расчет эффективности и т. д. Роль бизнес-консультанта для нашей компании оказалась довольно неожиданной. Сейчас мы формализуем модель бизнеса. Привлекли для этого специалистов. Но, подчеркну, это не бизнес ради бизнеса – «прокачка» масла всё равно остается на первом месте.

Не франшиза

– Вы стали продавцом франшизы?

– Я бы не стал употреблять слово «франшиза».

– Но оно напрашивается.

– Да, мы видим, что подходим к стадии, когда сможем в полной мере назвать это франшизой. Но прежде





К началу зимы у нас действует **51** станция: **28** – в России (в том числе три в Москве и две в Санкт-Петербурге), за рубежом – **23**

нам предстоит обкатать некоторые бизнес-идеи, чтобы понять эффективность этого направления. Оно должно приносить прибыль. Пока мы зарабатываем на увеличении продаж масел.

В последнее время, наблюдая за рынком, мы заметили интересную вещь. Есть, как я уже говорил, дилерские центры – крупные официальные сети, есть гаражные станции, а есть среднее звено. В среднем сегменте практически нет сетей. Строго говоря, есть две-три региональные сети по 10–15 станций. В масштабах России это ничто. Мы подумали о том, чтобы создать автомобильный «Макдоналдс». О чем речь: по статистике, 70% всех услуг на СТО – это экспресс-услуги. Люди приезжают, чтобы заменить масло, поменять резину или какие-нибудь расходники. Большинству клиентов не нужен сложный ремонт. Вот на их потребности и будет рассчитан автомобильный «Макдоналдс».

Нам удалось сформировать и обсчитать наиболее оптимальные пакеты услуг. На данный момент нам ясно, как работать с партнерами, подрядчиками и производителями фильтров, электрооборудования и прочего. Если удастся договориться с поставщиками этих расходных материалов и жидкостей, если удастся предложить оптимальные варианты нашим партнерам по скидке на эти про-

дукты и при этом дать некую технологию, тогда получится полноценная франшиза.

– Кто-нибудь из ВИНКов занимался реализацией подобных проектов?

– Из ВИНКов – никто. Есть нечто подобное у масляных компаний. К примеру, существует сеть Mobil1-Express. Но это то, с чего мы начинали в G-Energy Service – брендирование имеющейся станции техобслуживания у партнеров.

Перераспределение корзины

– У «Газпром нефти» на данный момент потолок производства и, соответственно, реализации масел – около 500 тыс. т в год. Притом вы уже достигли этого объема. Зачем вам прокачивать новое направление реализации, если выше потолка не прыгнешь?

– Во-первых, потому что через брендированные СТО реализуется фасованная продукция. Кроме того, фасовка фасовке рознь: это может быть ГОСТ, а могут быть и высокотехнологичные масла. Мы стремимся перераспределить корзину продуктов в пользу более сложных.

В следующем году наша компания начнет выпускать базовые масла группы 3. Это приведет к изменениям в корзине продуктов, поскольку основной упор мы будем делать на конкуренцию в самом технологичном сегменте – синтетическом.

СТО в четыре этажа

– Насколько сейчас развита сеть G-Energy Service?

– К началу зимы у нас действует 51 станция: 28 – в России (в том числе три в Москве и две в Санкт-Петербурге), за рубежом – 23.

– В каких странах?

– Россия, Белоруссия, Грузия, Казахстан, Армения, Италия, Босния и Герцеговина, Китай. Недавно открылась станция в Венгрии (под Будапештом).

Первый зарубежный G-Energy Service открылся в Грузии. Когда мы только представляли проект брендированных СТО, грузинские партнеры откликнулись первыми. Станция получилась шикарная. Сейчас там открыты уже несколько СТО G-Energy Service, а у наших партнеров отличные планы по расширению.

Грузия сильно отличается от многих других государств по структуре потребления масел. В большинстве стран это пирамида, в основании которой – промышленные потребители, затем – коммерческий транспорт, а наименьшая доля приходится на легкомоторный сегмент. В Грузии ситуация прямо противоположная: 70% рынка – легковые автомобили. Интересно, что 90% автомобилистов там предпочитают заменять масла на сервисе, а не самостоятельно. Поэтому наши грузинские дистрибуторы делают акцент на развитие в сегменте экспресс-замены масел.

Впрочем, каждая страна и каждый рынок уникальны. Возьмем Китай. КНР потребляет около 7 млн т масел – 95% этого объема производится внутри страны, а 5% импортируется. Эти 5% – порядка 350 тыс. т. Притом в Китае бытует мнение, что



До конца текущего года у нас будет **76** станций. На зарубежных рынках прибавится **8**, в России – **17**, а до конца 2018 года планируем увеличить сеть более чем в два раза – до **160–200** станций

всё импортное, особенное европейское, – хорошее, а всё, что произведено внутри страны, – так себе. Наши дистрибуторы спозиционировали G-Energy как премиальный итальянский бренд.

– **Как они решили развивать это направление?**

– Мы поддерживаем постоянные контакты с партнерами, доносим до них всю информацию о новых продуктах и проектах. Наши специалисты, курирующие этот регион, рассказали китайским дистрибуторам о G-Energy Service. Мы продемонстрировали готовность инвестировать в них. G-Energy Service их очень заинтересовал, началось развитие. Сейчас запущена пилотная станция в провинции Шанси, а в декабре будет открыта станция в Шанхае.

– **Каждый год автопарк у них прирастает более чем на 20 млн автомобилей.**

– Рынок огромный, это правда. Мне показали четырехэтажную китайскую СТО. Через такую станцию может прокачиваться больше 100 т масел в месяц.

– **А если взять европейское направление?**

– Планируем развиваться на Балканах и в таких крупных странах, как Германия. Сейчас мы подписали договор с немецкой дистрибуторской компанией, которая работает на территории Германии, Чехии, Словении, Австрии, Хорватии, Боснии и Герцеговины. Она открыла станцию G-Energy Service в районе Сараево.

В январе 2016 года нашу компанию приняли в специализирован-

ную европейскую ассоциацию производителей масел – Association Technique de l'Industrie Europeenne des Lubrifiants (ATIEL). Ее особенность в том, что фактически она создает те стандарты продуктов, которым будут следовать все производители. Из российских производителей в ней состоим только мы и ЛУКОЙЛ.

Более чем в два раза

– **Какие возникают трудности при развитии сети?**

– Мы развиваемся как международная компания на очень разных рынках – в Европе, Азии, на Ближнем Востоке, в Африке. Где-то рынок занят, где-то рынок нам непонятен. Вся масляная отрасль работает через дистрибуторов, здесь наша компания не уникальна. Качественный дистрибутор, скорее всего, уже связан контрактом с конкурентами. Вам нужно заинтересовать его, чтобы он начал продавать вашу продукцию. Иногда мы не знаем оптимальных коммерческих условий, которыми можно привлечь партнеров. Приходится пробовать, экспериментировать, конечно же, изучать опыт конкурентов.

Есть определенная специфика бизнеса, связанная с узнаваемостью бренда. Чем она выше, тем более жесткие условия можно выдвигать дистрибутору. Узнаваемость наших брендов еще нужно повышать.

– **Не логичнее было бы тогда в Европе сделать упор на бренд «Газпромнефть», а не G-Energy. Всё-таки «Газпром» – достаточно узнаваемый бренд?**

– Согласен. Узнаваемость «Газпрома» очень высокая. Но пока открывать

«Газпромнефть-Service» мы не планируем. Как вы знаете, у нас есть завод в Италии. Наши итальянские специалисты позиционируют линейку G-Energy как масла для станций техобслуживания, а линейку «Газпромнефть» – как масла для супермаркетов и гипермаркетов, то есть как более простой и доступный по цене продукт.

– **Какие у вас планы по расширению сети G-Energy Service?**

– До конца текущего года у нас будет 76 станций. На зарубежных рынках прибавится 8, а в России – 17. Возможно, к уже охваченным сетью партнерских СТО странам в ближайшее время добавятся Греция и Македония.

В России мы возлагаем большие надежды на Уральский и Западно-Сибирский регионы. Заинтересованность форматом автомобильного «Макдоналдса» видим по всей стране, но география диктуется не только спросом, но и расположением наших производственных активов, а также наличием сильных дистрибуторов в регионах.

На данном этапе будем особо прорабатывать клиентский сервис и уделять особое внимание формированию и внедрению единых стандартов обслуживания. Это процесс непростой, так как связан с производственной культурой, которую нужно воспитывать. Без этого невозможно создать привлекательные СТО, а без этого не получится прибыльный бизнес.

Всего до конца 2018 года наша компания планирует увеличить сеть более чем в два раза – до 160–200 станций. ■

G-Energy – КОЗЫРЬ



ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает директор G-Energy Georgia Георгий Шаматава

БЕСЕДУЕТ > Александр Фролов

ФОТО > ПАО «Газпром нефть», 123rf.com

Российское – качественное

Поздней осенью Тбилиси встречает меня дождем. В потоке машин преобладают автомобили европейских марок – ввозные пошлины низкие, а Европа находится через море. Местные дилеры, продающие новые автомобили, очень страдают из-за этого, но сделать ничего не могут.

Еду на улицу А. Белиашвили. Вижу оформленную в фирменные цвета G-Energy станцию техобслуживания (СТО) – четыре бокса и магазин автотоваров. На втором этаже – офис G-Energy Georgia, где меня встречает директор компании – Георгий Шаматава.

– Георгий, как развивался ваш бизнес?

– Наша компания занимается экспресс-сервисом и импортом различных товаров для автомобилей шесть лет. Экспресс-характер наших станций техобслуживания диктует ассортимент импортируемых товаров. За прошедшее время нам довелось сотрудничать со многими производителями запчастей и расходных материалов для автомобилей. Мы завозим в Грузию шины, фильтры, аккумуляторы, колодки и т. п., а также масла и смазки (как для легкового и коммерческого транспорта, так и для промышленности). Первоначально мы развивали авто-сервисный бизнес в сотрудничестве с Vianor. Это





450 км ок. 12 тыс. т ок. 250

протяженность
строящегося через
всю Грузию хайвея

масел требуется Грузии
ежегодно

импортеров масел
действуют на рынке Грузии



международная компания, у которой свыше тысячи сервис-центров в более чем 20 странах.

– **Вы продолжаете с ними сотрудничать или полностью переключили на G-Energy?**

– Продолжаем. Сейчас мы владеем 23 сервис-центрами Vianor в Грузии. В то же время наша компания сотрудничает с Total и Chevron – поставляли на грузинский рынок их премиальные масла.

Одна из причин, по которой мы начали работать с «Газпром нефтью» и развивать G-Energy Service, – нам было необходимо добавить в линейку еще один-два бренда качественных масел. Сначала мы попробовали сотрудничать с греческими, итальянскими и несколькими российскими заводами, но качество их продуктов было неудовлетворительным. Не буду называть бренды. В конце 2014 года мы вышли на «Газпром нефть». У компании оказались в наличии не только качественные масла, но и проект G-Energy Service, который очень нас заинтересовал.

– **А почему вы обратились к российским компаниям? Ведь географиче-**

ское положение Грузии позволяет обратиться к нефтепереработчикам Турции, Азербайджана и других стран.

– В первую очередь из-за качества. Несмотря на непростые отношения между нашими странами, экономические связи развиваются. Растет поток российских туристов. Многие грузинские бизнесмены после снятия эмбарго повезли в вашу страну наши товары. А ваши товары пошли к нам. Хотя, конечно, во многих сферах экономики на грузинском рынке российским товарам приходится конкурировать с турецкими. В том числе и в сфере масел. Однако общественное мнение – на стороне российских производителей. Если взять нашу сферу – масла, то даже если в действительности качество одинаковое, то в сознании простого гражданина Грузии турецкое масло получит по восприятию качества два балла, а российское – восемь из десяти.

Но дело не только в восприятии. Например, мы импортируем из РФ шины. По цене они конкурируют с шинами из Турции и Китая.

По нашей оценке, российские шины

объективно качественнее. Как следствие: продажи российских шин в нашем портфеле выше, чем китайских или турецких аналогов.

Для нас российские масла – это одновременно и качественный продукт, и продукт, приемлемый по цене. Последнее тоже важно, так как наша страна не очень богатая. Я уже не говорю о выгодах по логистике. Завозить масла из России просто и удобно. Так что турецкая продукция нас не интересует.

1,5 из 12

– **А если говорить не о вашей корзине товаров, а о грузинском рынке в целом?**

– Если говорить о рынке в целом, то турецкие масла импортируются. Но это товар для автобазара. Ни в одном хорошем сервис-центре вы не увидите турецкий продукт. В том числе и у наших прямых конкурентов. Хорошие станции техобслуживания должны следить за качеством товара, а турецкие поставщики его обеспечить не могут.

Масла из Азербайджана вообще не импортируются, так как их каче-

>60%

доля российских масел
в общей корзине продуктов
G-Energy Georgia

>800 т

масел производства
«Газпром нефти» завезли
G-Energy Georgia в 2016 году

80%

государственных тендеров
выиграла G-Energy Georgia
в 2015 году благодаря маслам
«Газпром нефти»

6 т

масел в месяц продается
на первой станции G-Energy,
открытой в Тбилиси в начале
февраля 2016 года

ство ниже всякой критики. А в этом сверхнизком по цене предложении их обходит продукция иранских предприятий. Сейчас мы вместе с партнерами и конкурентами работаем над тем, чтобы правительство ввело запрет на импорт иранского масла – оно слишком низкого качества, практически отработка. Его используют только для старых, еще советского производства, автомобилей. С 1 января 2018 года в Грузии вновь вводится техосмотр. Полагаю, к этому времени введут запреты как на низкокачественные масла, убивающие двигатели, так и на бывшие в употреблении шины, которые тоже являются серьезной проблемой.

Во время переговоров с «Газпром нефтью» мы узнали о возможности развивать G-Energy Service. Наша компания как импортер поставляет масла в коммерческий сектор и в государственные структуры, но самое главное направление развития бизнеса для нас на данный момент – это работа с физическими лицами. Здесь наша компания выступает не только как импортер, но и как владелец сервис-центров. Предложения компании «Газпром-нефть – смазочные материалы» было очень интересным: и в плане самой структуры бизнеса, и в плане финансовых инструментов, которые нам предлагали как партнеру.

– Если взять общую корзину ваших продуктов, какова в ней доля российских масел?

– По объему – свыше 60%. В этом году мы завезли более 800 т масел производства «Газпром нефти». Через три года планируем выйти на 1,5 тыс. т.

– А какова общая потребность страны?

– Около 12 тыс. т.

Коммерческий транспорт на первом месте

– Большая часть того, что вы импортируете, – масла для легковых автомобилей?

– Нет, большая часть – масла для коммерческого транспорта. У нас очень много корпоративных клиентов. Например, сейчас строится хайвей через всю страну – около 450 км. Его строят разные компании. Мы поставляем им масла. На втором месте в нашей корзине – продукты для легкового транспорта. И 10–15% завозимой нами продукции – масла для промышленных потребителей.

– Вы упомянули, что поставляете масла в том числе и госструктурам.

– Да. В Грузии потенциальному поставщику необходимо пройти электронный тендер. Низкая цена предложения – один из залогов победы. На нашем рынке действуют около 250 импортеров масел. В первую очередь выигрываешь по цене, а потом уже эксперты проверяют качество твоего товара.

Масла «Газпром нефти» – один из главных козырей. Благодаря им в 2015 году мы заняли 80% всех государственных тендеров. Никто из конкурентов не смог предложить ничего столь же выгодного по сочетанию цены и качества. А в Грузии наши главные конкуренты – это масла ЛУКОЙЛа. В 2016 году они, конечно, сориентировались, и наша доля уменьшилась. В Грузии практически во всех государственных тендерах выигрывает российский продукт.

– Сколько масел берет государство?

– Около 2–2,5 тыс. т.

– Каково на вашем рынке распределение ординарных и премиальных продуктов?

– Приблизительно 3–3,5 тыс. т – премиальные продукты. Все-таки у нас в стране много качественных сервисных центров и крупных международных проектов, которые требуют таких продуктов. Средний сегмент – 6–7 тыс. т. Остальное – бюджетный сегмент крайне низкого качества (из Ирана, Украины и некоторых российских заводов). Самое удивительное, что наши СТО

G-Energy Service выигрывают даже по цене у гаражных станций техобслуживания. Зачастую они продают в розницу купленные у нас по оптовым ценам масла в полтора раза дороже, чем продаем их простым потребителям мы. Давайте посмотрим своими глазами.

Лучшие продажи в мире

Мы спускаемся на небольшую стоянку перед СТО. Рядом монтируют билборд, на котором вскоре будет висеть вывеска G-Energy. В боксах обслуживают два автомобиля – меняют масло. Прежде чем сесть в автомобиль, спрашиваю:

– Оборудование вы покупали с помощью «Газпром нефти»?

– Да. Обратите внимание на оформление станции и чистоту. Для нас главное – завести к себе простого автомобилиста. Когда он смотрит на наши станции снаружи, ему кажется, что у нас цены на сервис и товары выше, чем у «гаражников». Но попадая внутрь, он видит, что ситуация прямо противоположная – у нас и лучше, и дешевле. Таким образом, в значительной степени к нам переходят клиенты СТО с менее качественным сервисом.

– Сколько сейчас у вас станций G-Energy?

– Три. И еще три строятся. Так как у нас прибавляются сервисы, то мы ожидаем основной рост реализации масел в премиальном сегменте. Станция G-Energy, на которой мы сейчас находимся, была первой, мы открыли ее в начале февраля 2016 года. Сейчас на ней – это официальные данные – продается больше всего масел из всех станций G-Energy Service в мире.

– Сколько?

– В месяц – 6 т. Это огромная цифра. Нормальный показатель 1–1,5 тыс. л. Второй G-Energy Service, который мы открыли в середине года, реализует 2,5 т в месяц. Это тоже отличный показатель. Еще одну станцию мы открыли в декабре – в Батуми. Там работают четыре



бокса. Думаю, скоро она выйдет на 3–4 т в месяц. Средний показатель прокачки по всем станциям ожидаем на уровне 4 т. Будем стараться довести прокачку до 5 т в месяц.

Островок хорошего сервиса

Мы едем на улицу Хошараули. В этом районе располагаются десятки магазинов автотоваров и станций техобслуживания. Мои спутники, Георгий Шаматава и директор по маркетингу G-Energy Georgia Георгий Лондаридзе рассказывают о том, что сюда приезжают люди не только со всей Грузии, но и из соседних государств. Низкие ввозные пошлины делают массу автотоваров дешевле, чем, например, в Армении. Здесь же можно провести все необходимые работы с автомобилем. Наплыв покупателей настолько велик, что предприимчивые жители Тбилиси возводят для них небольшие «полудикие» гостиницы. Фактически передо мной автобазар, который разросся и стал самостоятельным предприятием с подсобным хозяйством. Всем своим неопрятным видом он будто спрашивает недовольного зрителя: «Вам шашечки или ехать?».

И вдруг посреди диких, неопрятных магазинов и гаражей возникает оранжево-черный прищелец из иного мира. Станция G-Energy Service. Будто небоскреб посреди покосившихся деревенских домиков. Притом станция совсем невелика – всего два поста и магазин со складом. Георгий Шаматава комментирует: – Раньше люди считали, что хороший сервис может быть только у какого-то известного мастера. Сарафанное радио делало свое дело. Все к такому мастеру стремились, не обращая внимание на то, в каких условиях он работает и сколько у него стоят масла, расходники и запчасти. Сейчас ситуация

меняется – хорошие мастера идут работать в крупные сети. Клиенты постепенно привыкают к хорошему сервису, к тому, что пока с их машиной работают, они могут почитать журнал и попить кофе, сидя на удобном диване.

Проходим через ремонтные посты внутрь, в магазин. Диван, столик, аппарат с кофе и стеллажи с маслами.

– Мы не просто взяли брендбук G-Energy, но и приняли участие в его совершенствовании. Например, мы предложили дизайн стеллажей. Они получились удобными, функциональными. Теперь их используют и в других странах.

Этот автосервис одновременно является складом – за стеной чистое светлое помещение с маслами и расходниками.

– Клиенты видят, как работают с их автомобилем. И в то же время они могут посмотреть на наш склад. Он производит впечатление сам по себе – не тусклое замызанное помещение, а светлая комната. И клиент при этом видит, что из соседних магазинов приходят к нам – за маслами. Он может потом сравнить цены. У нас они окажутся в полтора-два раза ниже. Чем больше наша компания откроет фирменных станций G-Energy Service, тем выше будет узнаваемость бренда. Тем больше наши партнеры покупают масел G-Energy.

Есть и еще один важный фактор, заставляющий нас ожидать дальнейшего роста потребления премиальных масел – обновление автопарка. В первую очередь – автобусов. На смену «Богданам» идут автобусы MAN, а для них нужны совсем другие

продукты. У продуктов «Газпром-нефть – смазочные материалы» есть допуски от этого автопроизводителя.

G-Profi

Мы заглядываем в одну из соседних станций. Обстановка суровая: грязь, полумрак, по колесу висящего на подъемнике автомобиля колотят кувалдой. Рядом стоит небольшой стеллаж с маслами G-Energy. Цены и правда раза в полтора выше, чем на фирменном сервисе.

Отправляемся на станцию Vianor – одну из 23, принадлежащих нашим радушным хозяевам. Георгий Шаматава рассказывает:

– Мы позиционируем G-Energy Service как премиальные станции техобслуживания. А Vianor – как станции массового сегмента. Нам кажется, что клиент должен заезжать не за каким-то продуктом, а для того, чтобы получить услугу определенного уровня. И наши старания увенчались успехом.

Останавливаемся около СТО Vianor. Хотя здесь представлен не менее богатый ассортимент качественных автотоваров, но станция действительно выглядит проще, чем G-Energy Service.

– Как вы определили, что старания увенчались успехом?

– Я прошу своих менеджеров фотографировать премиальные автомобили, которые заезжают на СТО. На станциях Vianor, несмотря на наличие дорогих товаров, приезжают машины попроще, чем на G-Energy Service.

Мы сейчас ведем переговоры с нашими партнерами из «Газпром-нефти» о том, чтобы открыть первый полноформатный сервис для грузовых автомобилей с маслами G-Profi в Тбилиси. Пока таких сервисов нигде в мире нет. Если не получится стать первыми в этом направлении – не беда. В любом случае в следующем году состоится открытие. Такие сервисы будут ориентироваться на коммерческий транспорт. Через них прокачка масла, по нашим оценкам, будет на уровне 20 т в месяц. Единице коммерческого транспорта надо в среднем в восемь раз больше масла, чем легковому автомобилю.

– А что будет с сетью G-Energy Service?

– К концу 2017 года доведем количество станций до десяти. Основной рост ожидаем за счет нынешних клиентов «гаражного» сервиса. ■

ИНТЕРВЬЮ › На вопросы журнала отвечают ветераны движения болельщиков ФК «Зенит» Константин Васильев (**К.В.**), Максим Дукельский (**М.Д.**), Вадим Паньков (**В.П.**)

БЕСЕДУЕТ › Владислав Корнейчук

ФОТО › ФК «Зенит», из архива фанатов ФК «Зенит»



ФАН-ВИРАЖ



Идентификация клуба

– «Зенит», если говорить об атрибутике, – это, конечно, эмблема-стрелка, сине-бело-голубые цвета, Ленинград-Петербург. А можно выделить какую-то суть клуба с берегов Невы?

К.В. Своего стиля, который бы сопровождал команду десятилетия, нет. Потому что у каждого главного тренера футбольного клуба «Зенит» было свое видение, свой подбор игроков.

– Недавно у «Зенита» появился новый тренер – Мирча Луческу. Что скажете о нем?

К.В. Появилась игра и, как следствие, результат.

М.Д. Я при предыдущем, Виллаш-Боаше, даже на стадион в какой-то момент перестал ходить. То, что делает Луческу, больше мне импонирует.

К.В. Кержа вернул. Хотя он лучший бомбардир в истории российского футбола, Боаш Александра чуть ли не на пенсию отправил. А Саша голы-красавцы забивал. И фонд благотворительный создал, поддерживает детскую спортшколу. Он не только для себя, еще и на благо города, горожан что-то

Психологически вчерашние выпускники Академии «Зенита» должны быть готовы к игре в суперклубе. И мадридский «Реал» ведь не делает ставку на одних только звезд, ставят на игру молодых

РОМА, НЕ ГОНИ НА АГРОНОМА! КЕРЖАКОВ НАШЕ ВСЁ!



HULK.
LA VERDAD
ESTA A TU
LADO!

НА ВЫЕЗДЕ – КАК ДОМА!



У многих современных фанатов нет стержня. Для них фан-вираж, как на концерте: пробился к сцене – и колбасишься. А если спросить: какой был состав, кто на какой минуте забил? Не ответят



делает. У нас его здесь уважают. Он может даже на поле не выйти, но если его на стадионе увидели, весь «вираж» начинает: «Саша Кержаков! Ла-ла-ла-ла...» Дань уважения его игре, его поступкам. Его будут поддерживать, даже если он весь матч на скамейке запасных просидит.

М.Д. Уважали Денисова, но он совершил ошибку.

К.В. Жалко, Слава Малафеев в прошлом году закончил играть. Наш питерский, всю жизнь отдал одной команде, никуда не перебежал. А сейчас из питерцев, кроме сидящего на скамейке Кержа, и назвать-то некого...

– Про Луческу и Боаша немного поговорили. Какие еще зенитовские наставники в фан-среде почитаемы?

К.В. Павел Садырин и Юрий Морозов. При Морозове «Зенит» первые свои медали получил. А при Садырине мы из болота первой лиги вышли в высшую, стали чемпионами.

– А что, разве Дик Адвокат или Лучано Спаллетти совсем в фанатской душе следа не оставили?

К.В. Они пришли, заработали свои деньги и были таковы. Хотя кто-то, возможно, любит именно Адвоката больше всего, ему достался хороший коллектив игроков, готовых на многое.

М.Д. Многие любят Петржелу. Я вот, например, очень хорошо к нему отношусь.

К.В. При нем был веселый футбол. Но он все-таки всё равно не свой.

В.П. Поэтому надо своих тренеров воспитывать.

– Всё время говорят: надо выращивать своих! Но ведь не то что тренеров, даже и футболистов своих в основных составах мало. Хотя в Санкт-Петербурге не школа, а академия даже...

М.Д. Футбольных школ огромное количество. Тысячи из них выпускаются каждый год. Куда они все деваются?

– Почему наши ребята до основных составов не дотягивают, почему в сборной, получается, играть некому?

В.П. Академия «Зенита» конкурентоспособна – одна из лучших в стране футбольных школ. Когда наши дети играют с лучшими европейскими, часто выглядят на том же уровне. Но молодые футболисты не достигают основного состава главной команды города. А если и оказываются там иногда, то им пока не удается показать хорошую игру. В клубе должна быть правильная атмосфера. Попад в ауру миллионеров, молодой футболист нередко, вероятно, теряет, а ему надо дать понять: здесь ждут именно тебя! Психологически вчерашние выпускники Академии «Зенита» должны быть готовы к игре в суперклубе. И мадридский «Реал» ведь не делает ставку на одних только звезд, ставят на игру молодых. «Зенит» даже на матчи со слабым соперником редко заявляет молодежь.

М.Д. И зачем-то мы приобретаем Джорджевича. Своим давать бы такие шансы!

В.П. СКА сейчас – самый богатый клуб КХЛ, но там в основном составе начинают играть воспитанники питерского хоккея. Да, именно

на Малафеева, Кержакова, Аршавина люди ходили. Они среди нас жили, мы по одним с ними улицам ходили. Такие люди должны составлять костяк команды, а не легионеры. Есть средства – покупаем Халка, нет – Жулиано. Но костяк нужен питерский!

М.Д. Полузащитник и нападающий «Зенита» Юрий Желудков в 1980-х в каждом интервью отмечает: ему обидно, что они, играя с меньшей отдачей, получали несравнимо меньше. А статус у него тогда в команде был уж точно не ниже, чем у Халка сегодня.

– А еще раньше фанаты с футболистами общались. Куда больше для этого было возможностей. А сегодня же это всё свелось к нулю...

М.Д. Максимальный контакт был, когда «Зенит» был в первой лиге. И в поезд с собой брали фанатов, и в гостиницу вписывали. И после матча на какое-то празднование могли пустить. Лозунг «Фанаты и команда вместе» тогда не был просто словами. Начиная со второй половины 1990-х, когда всё большую роль стали играть легионеры, отдаление всё увеличивалось. В начале 2000-х мы ходили на базу «Зенита» основным коллективом фанатов и вправляли мозги команде, когда нам казалось, что она не выкладывается. Мы считали, что вправе это делать.

– Странно, что вас туда пускали...

М.Д. «Зенит» был в таком состоянии, что не было охраны там тогда. Только пришел тогда Властимил Петржела. Он, мягко говоря, офонарел. В команде тогда появились чешские игроки Мартин Гора, Мартин Шкртел. Чуть не убежал во время нашего визита чех Радек Ширл...

Патриоты клуба

– Питерские фанаты 1980-х и 2010-х – это далеко не одно и то же...

К.В. Не понимаю, когда в каких-то регионах страны, где есть свои клубы, болеют за «Зенит». Отсутствие патриотизма мне не близко, должна быть обособленность, не все надо к толерантности сводить. За «Зенит», вообще говоря, раньше играли воспитанники клуба, ленинградцы. В последние лет 20 футболисты в России перестали быть «ребятами с нашего двора», появилось много легионеров. Руководство ФК

хочет соответствовать параметрам европейского футбола, но мы хотим болеть за тех, кто живет с нами в одном городе. Как, в принципе, оно и было в 1980-х. Как бы зенитовцы ни играли, мы всё равно их поддерживали. Сегодня третье место в чемпионате страны фанаты рассматривают как поражение. А для нас бронзовые медали в 1980 году были огромным успехом. Взятие в 1999-м Кубка России – это был пик фанатизма. Появились легионеры, Роман Максимюк с Украины, Александр Куртиян из Молдавии, забивали, но всё равно еще очень мало их было. У нас действительно в основном играли воспитанники местных школ. По сравнению с ЦСКА или московским «Динамо», куда попадали со всей страны, в Ленинграде был уникальный клуб. Тогда ребята, посещавшие спортшколу, имели шанс оказаться в основном составе «Зенита». Сегодня воспитанники футбольной академии его почти лишены. Их вытесняют выпускники других российских школ и легионеры.

– Профессиональный футбол сегодня немыслим без огромных бюджетов, этим фанаты, кажется, скорее недовольны. С другой стороны, победы в еврокубках не могут не радовать нормального болельщика...

К.В. Да, сегодня все привыкли к выигрыванию в еврокубках, к постоянному лидерству в национальном чемпионате. Стоит команде два раза не стать чемпионом страны, в интернете ушаты грязи выливаются. Если клуб перестанет показывать хорошие результаты, привыкшие к победам фанаты уйдут, останемся мы – за стрелку, за цвета. Молодежь вообще привыкла к легкой жизни. Заплатил, сел в автобус, приехал, посмотрел – и так же обратно. Вся трудность – дорогу перенести.

– Как говорил один из персонажей фанатов Ирвина Уэлша, клуб в трудные времена поддерживать нужно куда больше, чем в простые. Можно сказать, что в России большая часть фанов – футбольные фанаты именно потому, что это модная субкультура?

М.Д. Пока есть победы, так смело можно говорить. Короткая серия проигрышей – и отток на стадионе становится очень заметен. В том числе

на фан-вираже. Хорошо еще, что у нас теперь сиденья не красные, а синие и это не так бросается в глаза. Как мы боролись, чтобы цвет кресел поменяли! У многих современных фанатов нет стержня. Для них фан-вираж, как на концерте: пробился к сцене – и колбасишься. А если спросить: какой был состав, кто на какой минуте забил? Не ответят.

К.В. Сейчас с телефона открыл интернет – там всё есть.

М.Д. Но ведь одно дело самому сочинение написать, другое – с экрана смартфона сдуть.

– А что вы скажете об упреках фанов других команд: «Зенит» выигрывает благодаря деньгам «Газпрома»?

М.Д. Другие клубы спонсируются не менее щедро. То же «Динамо» (Москва) денег не меньше в свое время потратило на приобретение футболистов, а что на выходе? Одна бронза. Деньги вложены сопоставимые, а команда – в первой лиге. Средствами нужно еще и талантливо распорядиться.

К.В. Потом, это относится к теме «Ребята с нашего двора». Алексей Миллер наш, ленинградец. Кстати, и в болельщиков надо вкладывать. Не заваливать атрибутикой. Нужно работать с ними, внушать им идеалы, не зависящие от побед и поражений клуба, воспитывать на истории клуба, «движа», на цветах, на стрелке, снимать фильмы, писать книги, статьи. Мы между собой уже 30 лет общаемся. Нужно расширять круг. К слову, нами создано Объединение ветеранов фанатского движения ФК «Зенит», которое работает для сохранения памяти, традиций, для развития болельщиков. Будем рады помощи в любом виде.

В.П. Главное – вернуться лицом к горожанам. Чтобы «Зенит» был городской командой. Нынешняя зенитовская PR-кампания обращена к российским болельщикам вообще. Судя по количеству людей, которые заходят на сайт футбольного клуба «Зенит», получается, что у нас 15 млн фанатов, а у нас в стране столько вообще болельщиков не наберется. Скоро откроется новый стадион. Надо сделать так, чтобы люди начали его активно посещать, надо внушать людям, что «Зенит» – часть города, его достояние.

ВО ВСЕМ СОЮЗЕ ЗНАМЕНИТ ЛЕНИНГРАДСКИЙ НАШ «ЗЕНИТ»!



Никакой атрибутики до начала 1990-х не продавалось. Шарфы и шапочки в 1980-е изготовлялись кустарным способом. Либо покупалось что-то, подходящее по цветовой гамме. Машинной вязки, заказанные в ателье шарфы появились в 1983-м



К.В. Мы сейчас, что бы «Спартак» и ЦСКА ни говорили, безоговорочные лидеры в стране по фанатским перформансам. Этот антураж, эта обложка матча привлекают проходящих на матчи «Зенита» в других городах. Существуют региональные фан-клубы. Прошлогодняя игра в Казани. Из Питера приехало человек 700 и местных было 800. Хорошо, конечно. Но ведь с ними надо было провести работу. На фан-

секторе не рекомендуется с палками для селфи фотографироваться, семечки грызть. Они там, в Казани, этого не знают. А ведь ту квоту на билеты могли отдать тем, кто вынужден был остаться в Питере.

История «движа»

– Какое событие вы считаете началом зениновского фанатизма?

К.В. Выезд на матч со «Спартаком» 21 сентября 1980 года – для нас

день рождения движения футбольных фанатов Санкт-Петербурга. Сегодня «движ», как мы говорим, объединяет все фан-группировки города (раньше такого не было). Это активная часть болельщиков, которые приходят не только посмотреть футбол, но и поддержать команду: флаги, шарфы, речевки.

– Болельщики могут создать такую мощную энергетическую волну, что команда действительно начинает

играть лучше. Это многие, бывавшие на стадионе, подтвердят.

А откуда все это взялось в Ленинграде? Ведь в «городе трех революций» никто специально ничего не организовывал, не показывал, что и как надо делать...

К.В. Никакой атрибутики до начала 1990-х не продавалось. Шарфы и шапочки в 1980-е изготавливались кустарным способом. Либо покупалось что-то, подходящее по цветовой гамме. Машинной вязки, заказанные в ателье шарфы появились в 1983-м.

На стадионе имени Кирова наш 33-й сектор вмещал тысячу человек, но втискивалось туда часто около 1,5 тыс. Случалось, обычные любители футбола попадали к нам, потому что тогда билеты на фан-сектор можно было в кассе купить. Мы перед матчем говорили таким болельщикам, что им лучше перейти на обычный сектор: мы будем, не специально, мешать наблюдать за игрой, у нас своя субкультура – песни, раскачивания, флаги... А места на стадионе имени Кирова свободные были всегда. На моей памяти там только два раза был аншлаг. В 1980-х – на матчах с «Динамо» (Киев) и воронежским «Факелом».

– Современная форма, эстетика поддержки команды на стадионе появилась за границей. Откуда зенитовские «болелы» ее скопировали?

К.В. Мы многое переняли у спартаковских фанатов, приезжавших в Ленинград. Они делали из красных советских флагов, нашив белую полосу, красно-белые спартаковские знамена, и это на трибунах выглядело очень эффектно. В 1970-х у москвичей была кричалка: «В Союзе нет еще пока команды лучше “Спартак”!» Или: ЦСКА. Или «В Союзе нет, мы скажем прямо, команды лучше, чем “Динамо”!» Наша кричалка стала такой: «Во всем Союзе знаменит ленинградский наш “Зенит”!»

Есть такое понятие «заводка», «заряд». С 1980-х есть «заводящие», «заряжающие», которые начинают, скажем, «заряд»: «Во всем...», а «вираж» подхватывает: «... Союзе знаменит ленинградский наш “Зенит”!» Чтобы подхватил, надо обладать не только сильным голосом, но и авторитетом. В 1980-е я был семь лет «заводящим» и знал,

в какой момент и что надо. Если, скажем, пропустили, то я начинаю: «Забили нам...» Сектор подхватывает: «... в ворота, мы огорчены, но не зря мы здесь собрались, эй, “Зенитуска”, дави!»

Конечно, система стремилась пресекать нашу активность. Милиции больше нравилось, когда люди на трибунах просто сидели. Для КПСС было спокойнее, когда не было каких-то организованных не ею групп граждан. В 1980-е началась борьба с фанатским движением, пытались его всякими методами подавлять. Идешь в вязаной шапке с символикой клуба на стадион – забирают в отделение, держат какое-то время. Хотя такой болельщик никаких противоправных действий не совершал. Я был как-то в «Лужниках» на матче «Спартак» – «Шахтер». Мы знали, что на трибуне собираются фанаты. Хотели посмотреть, как у них все это происходит. А потому взяли билет на Д, напротив, чтобы смотреть их «движ». Подходя к стадиону, увидели: если кто-то в красно-белом шарфе, забирают – и в машину. На трибунах, когда кто-то пытался поддерживать игру команды характерными спартаковскими хлопками, милиционеры выводили. К концу матча на В почти никого уже не было. Хотя люди ничего незаконного не делали! Не нарушали даже правил поведения на стадионе...

М.Д. Ну как не нарушали! В правилах же было сказано: «Нельзя стоять во время проведения мероприятия». 33-й сектор встал только в 1988 году, до этого он был сидячим.

К.В. Если брать закон и порядок, от нас было гораздо больше пользы, чем вреда. Мы приходили на стадион и выплескивали все эмоции. Фанаты после активного «боления» на трибуне выходят опустошенные: все силы отданы поддержке команды во время игры. А кто-то из тех, кто на других трибунах сидел, мог потом агрессивно в трамваях, в метро свои эмоции по поводу проигрыша или победы выплескивать. Мы от таких болельщиков сильно отличались, погромами не занимались. А при этом, когда в той же прессе писали про агрессивное поведение, собак вешали и на таких фанатов, как мы. В сознании многих, к сожалению, футбольный болельщик – это хулиган.

Эстетика «боления»

– Вы и до 1988-го «движ» устраивали на Кирова. И таких «зачисток», как в «Лужниках» на «Спартаке», когда со стадиона выводили всех фанов, у вас на матчах не случалось. Что, в Ленинграде была какая-то особенная милиция?

К.В. В Москве было строже. Ленинградские милиционеры больше отбывали номер. Серьезных происшествий нет – и хорошо. Что касается того, что во время матча задерживали... Пока «заряжающего» пытаются достать, он через несколько рядов перелезает, а все свои вокруг.

М.Д. Главное – в центре сектора постоянно находиться. С края выдерживали. Милиционеры смотрят, кто-то с другими фанатами плохо сцеплен, схватят и тащат. А тогда другие были правы. Не помню случая, чтобы бросились в проход отбивать кого-то. Одно дело не отдать человека, пассивное сопротивление, другое – напасть, чтобы отбить. Но захваченным и предъявить было нечего, запах алкоголя... штрафовали.

К.В. Сколько меня не задерживали, ни одного штрафа не выписали. Подержали, занесли в журнал. Репрессий каких-то не было, потому что статья за это отсутствовала. Кстати, задолго до нас в Ленинграде, еще в 1950–1960-е годы, случались настоящие болельщицкие бунты. В 1957-м произошло действительно крупное «восстание». «Зенит» плохо играл, народ, возмущенный этим, начинал выражать свое недовольство, выламывали скамейки на трибунах, пытались даже команду в раздевалке достать. Побили милицию, которая преграждала путь. Разъяренная толпа вывалилась на улицу. Пока в воздух не начали стрелять, не успокоились. Войска вызывали. Мы, фанаты 1980-х, всегда всем были довольны. Приходили, чтобы выплеснуть эмоции. Ничего противоправного не совершали.

М.Д. Флаги отобрать повод был всегда. Они официально не продавались.

– Рассказывают, что впечатления брата-моряка одного из зенитовских фанатов о поддержке роттердамскими болельщиками ФК «Фейенорд» сыграли роль



в эстетическом плане. Интернета ведь не было...

К.В. Да, был железный занавес, но была и телепрограмма «Футбольное обозрение», где в рубрике «Галопом по Европам» рассказывалось о европейских матчах. Кто-то обращал внимание на голы, а кто-то – на атмосферу на стадионе. Наши матчи снимались тремя камерами: по центру и за воротами. И если это «Кайрат» какой-нибудь играл... Скукота, ноль голевых моментов, а на трибунах – тишина. Европейский же матч снимали с куда большего количества точек, и там на стадионе всегда был фанатский антураж. Поехать, рассуждали тогда, мы туда не можем, но почему бы у себя такое не сделать?

М.Д. Много до нас доходило в искаженном виде. Или воспринималось нами искаженно. Мы были советскими людьми со всеми вытекающими последствиями. Советский фанатизм отличался от европейского.

К.В. От Запада, если говорить о том, как выглядит поддержка клуба, как раньше, так и сейчас, мы отстаем лет на десять. Там надевать клубные футболки стали в 1990-х, у нас – в нулевых. Там хулиганов

оставили за пределами стадионов. И у нас в конце концов до этого дошло.

М.Д. Они бы с тобой не согласились.

«Третий тайм»

– Сегодня про «околофутбол» уже много написано. Фанаты 1980-х подраться с конкурентами тоже ведь могли.

М.Д. Если вы хотите рассказать о «футбольном хулиганстве», это требует специального подхода, отдельной встречи. Это вещь в себе, довольно закрытое сообщество. О начале и развитии фан-движения мы можем говорить, сколько диктофона хватит, а о «хулиганстве» развернутых данных вы сейчас не получите.

– Если совсем эту тему не затронуть, у читателей возникнет ощущение, что все футбольные болельщики «Зенита» – один в один композитор Дмитрий Шостакович. Хотя всем известно, что это не так.

М.Д. Дмитрий Дмитриевич на футболе хоть и не дрался, но вел себя экспрессивно: прыгал и свистел. Об этом говорят наблюдавшие его лично. Шостакович на стадионе вел себя не как классический академик с тросточкой.

Мы были советскими людьми со всеми вытекающими последствиями. Советский фанатизм отличался от европейского



К.В. У нас интерес к футболу всегда был на первом месте, но себя в обиду мы не давали.

М.Д. У хулиганов «фишка»: мы – великие бойцы, а болельщики – второй сорт, не брак. Я лично за ультракультуру, а это, в моем понимании, соединение лучших черт хулиганской и саппортерской пород. «Ультрас» поддерживают качественно, но если возникает необходимость – хорошо дерутся, они не боятся насилия, готовы к нему, но к нему не стремятся. А hool's, хулиганы – стремятся. Внешне эти две категории могут ничем не отличаться.

– Когда и как в нашей стране появился «третий тайм»?

М.Д. В Москве «хулиганство» начался тогда же, когда у них появилось фан-движение вообще. «Спартак», ЦСКА, «Динамо»... Несколько команд в одном городе. Наше отличие было в том, что в Питере мы были единственным клубом. Питерские фанаты до поры до времени существовали в тепличных условиях. В Москве человек, выходя в красно-белой или в красно-синей «розе» на улицу, знал: возможно, придется драться. В зенитовском шарфе можно было у нас чувствовать себя везде совершенно спо-

койно. В Ленинграде в 1980-е «хулиганизм» отсутствовал. Даже на экстремальные выезды в Вильнюс, где всегда были проблемы, хоть какие-то мелкие стычки, да случались (там всё равно было, за кого и кто болеет: они – литовцы, мы – русские), ездили без специальной боевой подготовки. Была «основа», состоящая из авторитетных фанатов, вокруг которой группировалась молодежь.

К.В. После того как в 1983-м «Жальгирис» вышел в высшую лигу, там были проблемы у всех, кто приезжал: фанатов «Спартак», «Динамо» (Киев). Мы, когда ехали, знали: москвичи получили, киевляне, а потому решили человек по десять в городе хотя бы держаться. А было нас 270 человек. На вокзале, перед отбытием уже, на перроне и вокруг поездов мы литовцев тогда погоняли.

– Когда существовал советский чемпионат, люди, если не в Ташкент или Баку, то уж в Киев или Днепрпетровск на футбол нередко ездили...

М.Д. Немного людей, если точнее, в Ташкент или Баку ездило, но ездили люди постоянно и туда.

– На товарняках даже добирались с картой железных дорог. Забраться-то еще ладно, а вот как с него прыгивать, когда он уже не туда едет?

М.Д. Когда скорость поезд сбросит, тогда.

– А если долго не сбрасывает? Да и в темноте с насыпи можно далеко улететь...

М.Д. Значит, уезжали не туда, куда надо. Десантниками, которые с кувырком могли броситься в любой момент, нас не надо считать.

К.В. Были и несчастные случаи, погиб один парень из Гатчины так.

– На матчах «Зенита» в Ленинграде фанатов бывало по 1,5 тыс. человек на одном матче, а на «выезды» в 1980-е сколько ездило?

К.В. Гораздо меньше. Но из этих фанатов и сформировался костяк «движа». За два часа человеческие качества не просматриваются, на «выезде» же – наоборот, многое про товарища понимаешь. Прозвища давались за что-то, они характеризовали человека. Если у тебя есть такое имя, значит, тебя знают на фанатском секторе, ты неоднократно катался и никого, грубо говоря, не боялся. Ведь «выезд» –

это как за линию фронта. Сейчас всё проще стало. Скажем, фанаты организованно покупают в Питере билеты на матч, на поезд. Полиция в Москве встречает, до стадиона и от стадиона сопровождает. В 1980-е ты сам покупал билеты и определял программу времяпрепровождения в другом городе. Кто-то, не боясь, ходил в цветах клуба. Сначала не было гостевых трибун, поэтому мы покупали туда, где дешевле. Там, как правило, собирался контингент из людей, скажем так, попроще, иногда с хулиганскими побуждениями. Но нас приехало полсотни, мы друг друга знаем, постоянно вместе ездим. Если к кому-то будут претензии, все заступятся. А у хозяев такое могло быть только на фанатской трибуне. Хотя чего только не летело в нас порой. Помню, Донецк, 1980-е. Хороший город, приятные люди. Но во время матча в нас летели мороженое, яблоки и даже куски асфальта, которые выбивали ногами.

Советская идеология и футбол

– В какой-то момент, в начале 1980-х, даже КГБ обратил внимание на футбольных фанатов.

К.В. В какой-то момент там появился отдел по неформалам, который занимался и фанатами. Кто-то бросил фанатизм, кто-то временно перестал ходить на стадион: одни испугались такого внимания, кому-то пригрозили тем, что выгонят из вуза. А кто-то, несмотря на беседу в КГБ, продолжил поддерживать «Зенит». Мы все-таки были молодыми людьми 16–20 лет.

– Раз КГБ целый отдел для работы с фанатами создал, получается, власть видела идеологическую угрозу в любителях футбола?

М.Д. Комитет видел угрозу и в панках, и в металлистах, и в хиппи. Этот отдел в КГБ работал вообще по неформальным объединениям молодежи. Сам факт, что молодежная организация не находится под влиянием партии и комсомола, внушал опасения.

К.В. Тогда примерно и рок-клуб появился. Досье на нас, думаю, до сих пор лежит, потому что нас тоже вызывали на Литейный.

М.Д. Некоторые выходили оттуда стукачами, как это обычно бывает. Данные в КГБ о том, кто с кем, в каком районе, имелись. Кто информиро-

вал, неизвестно. Но и не хочется, честно говоря, знать. Некоторые, судя по всему, рассказывали даже больше, чем знали.

Новая домашняя арена

– В 1980-е фанатское движение было во многом стихийным, теперь всё более структурировано...

К.В. Фанатский «вираж» сегодня – это четыре объединенных сектора. В каждом секторе есть «вышка», где стоит свой «заводящий». Сейчас у ребят сценарий: речевки и песни во время матча не повторяются (как у нас часто было). Попасть на «вираж» непросто. Надо пройти собеседование. И те, кто к нам попадают, сначала на другие сектора ходят. Билеты на «вираж» купить нельзя. Можно, пройдя собеседование в фан-клубе, приобрести абонементы в начале сезона.

– Появление в Питере нового стадиона как-то повлияет на фан-движение? Как это, по-вашему, скажется на фанатах?

К.В. Когда приняли решение перестроить стадион имени Кирова и обозначили сроки сдачи, я пообщал младшему сыну взять его с собой на новый стадион. Прошло столько лет, сын уже ходит на «Петровский» шестой сезон, у него уже «выездов» в другие города четвертый десяток, а стадион всё еще достраивается. Недавно возникли вопросы от комиссии ФИФА. Так что о том, когда состоится первый матч на новой арене, я бы не стал говорить. Перемены, конечно, будут, масса факторов повлияет на это, начиная от решений руководства клуба до заполняемости самой трибуны, где будет размещаться активная часть поддержки. Трудно назвать это место «виражом» по архитектурному расположению, но если для нас будет отдана вся трибуна за воротами, а это гораздо больше мест, чем есть сейчас на «Петровском», то кем эти пустоты будут заполнены и будут ли заполнены вообще, вопрос интересный. Какую работу и кто будет проводить для того, чтобы привлечь молодежь на эти места, очень скользкий вопрос. 3,8 тыс. человек, которые ходят сейчас на «вираж», будут выглядеть неубедительно на большой арене. Время покажет, как будет в реальности. ■

ИНТЕРВЬЮ › На вопросы журнала отвечает музыкальный эксперт, A&R-менеджер Всеволод Баронин

БЕСЕДУЕТ › Владислав Корнейчук



Deep Purple в СССР



Меломания в Советском Союзе

– Всеволод, вы меломан с 1977 года. За три года – с 1978-го по 1981-й – в ваших руках побывала сотня фирменных грампластинок. Где они тогда доставались?

– Из тех ста все были ввезены, как тогда выражались, контрабандой, включая «печатки» из социалистических стран (на тот момент это были польские лицензии).

Люди на свой страх и риск провозили пластинки через таможню. Процентом на 80 это были европейские издания. В первую очередь – ФРГ, в меньшей степени Нидерланды и еще в меньшей – Великобритания. США были тогда географическим понятием: американских пластинок (имею в виду как артистов, так и производство дисков) на советском рынке было ничтожно мало.

В магазине «Мелодия» на Калининском проспекте случались такие вещи, как декада польской грампластинок. Один мой приятель в конце 1970-х накануне первого дня вечером поехал стоять там в очереди. До него дошел слух, что будут продавать две польские лицензионные пластинки голландской Livin' Blues. Его ждал облом: отстояв ночь, дождавшись открытия и своей очереди, он столкнулся с тем, что те уже закончились.

– В том числе потому, что продавцы в таких магазинах часть дефицитного товара продавали из-под прилавка.

– Приятелю пришлось покупать, чтобы уж совсем ни с чем не возвращаться, каких-то польских исполнителей. Лицензионных пластинок, выпускаемых фирмой «Мелодия», было мало. Но как-то и они (как пластинка Пола Маккартни и группы Wings – Band Of The Run) удовлетворяли спрос. Те, кто занимался фирменными пластинками, к ним относился как ко второму сорту. И с компакт-дисками сегодня такая же ситуация. Хотя ЕМІ последние годы своего существования печатала компакт-диски в Польше и я не думаю, что там технологическая дисциплина была выше нашей.

– Почему пластинки в те годы ввозили, вы говорите, контрабандой? Их что, отбирали на границе?

– Как мне рассказывали люди, работавшие в те годы в КГБ, пластинки (в том числе выпущенные в соцстранах), в списке того, что надо отбирать, стояли на третьем месте по значению. Сами пострадавшие рассказывали мне, как серьезно обыскивали и отбирали те же польские грампластины. На первом месте были книги и вообще любые печатные издания, необязательно на русском. На втором – майки с надписями. Отбирали

ФОТО › из личного архива Всеволода Баронина, с сайтов: rockandmetal.ru, audiopreservationfund.org, music-bazaar.com, sinistersaladmusikal.wordpress.com, discogs.com



пластинки, впрочем, не всегда. Сегодня, имея в виду объемы черного рынка в Москве, можно сделать вывод: в принципе ввозили немало. Пластинок же «большой пятерки», а это Pink Floyd, Deep Purple, Nazareth, Slade, Uriah Heep, на толкучке было больше всего.

– **Кто составил эту пятерку?**

– Думаю, никто. Просто эти пластинки в Советский Союз привозили чаще других. С годами «большая пятерка» трансформировалась. Я десять лет работал в фирме «Пурпурный легион», которая продавала музыку на разных носителях, а это были те годы, когда именно компакт-диски хорошо продавались. Так вот, с 1999-го по 2014-й по продажам «большая пятерка» выглядела так: Queen, Pink Floyd, Дереचे Мода, Deep Purple, The Beatles. Самый продаваемый альбом – The Dark Side Of The Moon группы Pink Floyd.

– **Почему сегодня возродился интерес к винилу? В чем прелесть этого носителя? Не в том же, что он дороже CD или скачивания?**

– У нас в России так исторически сложилось, что популярны форматы носителей, а не музыка, записанная на носителях. В конце 1970-х всем были нужны грампластинки. В 80-е все хотели иметь кассетники и плееры. В 1990-е компакт-диски всем стали нужны. И что же происходит теперь? Масса людей выносят CD на помойку и покупают винил. Надо отдавать отчет в том, что старый винил – это артефакт эпохи. Он аналоговым способом записан, и его мастеринг осуществлен с ручным управлением, а не под контролем компьютера. Весь современный винил (я не имею в виду переиздания старых групп), то, что никогда на виниле не выходило, смысла не имеет. Как правило, все эти фонограммы проходили цифровой, а не аналоговый мастеринг. Сейчас винил полностью потерял ценность и проигрывает компакт-дискам. А потом, под винил нужна высококлассная аппаратура.

– **На московской толкучке году в 1987-м Deep Purple мог стоить 40, а то и 70 рублей. Гигантские деньги даже для диска-гиганта по тем временам...**

– Немного о динамике цен... Диски «большой пятерки» стоили очень дорого. Помню, как на толкучке в 1984-м появилась пластинка Deep Purple – Perfect Strangers – за 180 рублей. Ни у кого таких денег не было. В Москве эта пластинка была в единственном экземпляре, а потому через неделю какой-то знатный спекулянт ее все-таки купил. Надо понимать, что за пределами «большой пятерки» фирменную пластинку «неизвестной» группы можно было купить по 15 рублей, за столько спекулянты продавали «советские лицензии» или диски «демократов» (соцстраны). Я сам как-то прекрасную пластинку британской White Spirit

за 15 рублей купил. До октября 1985 года выше 80 рублей на толкучке не продавалось ничего. А поздней осенью 1985-го началась мода на «металл». «Металлисты» захотели фирменных пластинок Metallica и т. п. Они стали скидываться и коллективно покупать диски. Цены за месяц-два выросли до 180 рублей за самую дорогую на толкучке пластинку. Оба альбома группы Metallica стоили именно столько, а, скажем, диск Manowar – 120 рублей. Примечательно, что ветераны толкучки обе эти группы совершенно не коти- ровали и на юных «металлистов» смотрели, как на идиотов. Но сбивка цен произошла, а 180 рублей – это тогда зарплата ведущего инженера.

Много позже, уже в наше время, выяснилось, что и в западном мире меломаны-школьники собирали бутылки, чтобы купить пластинку. Это лишний раз доказывает: мир един. Но мы-то тогда об этом не знали!

– **А как же обычные меломаны собирали тогда пластинки?**

– В личное пользование мы тогда покупали очень мало. У серьезных коллекционеров из числа инженеров и врачей дома было по семь, по десять фирменных пластинок, над которыми они тряслись, а слушали редко. Плюс у каждого уважающего себя меломана была толстая сумка с обменным фондом – 20–40 дисков. Это то, что можно было добыть достаточно дешево на толкучке. Как ни парадоксально сегодня прозвучит, Queen тогда относилась к таким «второсортным» группам. Плюс у каждого уважающего себя меломана было две тетрадошки. В одну он переписывал всю информацию с пластинок, которые к нему попадали, в другую – вообще всё, что он узнавал о рок-кумирах (изменения в составе групп и т. п.). У некоторых была третья тетрадошка, в которую записывали все тексты песен.

– **Такое поколению интернета и вообразить не под силу! Как виделась западная рок-реальность советскому человеку? Как**



слушали эту музыку, что думали по ее поводу, как дорисовывали в своих фантазиях реальность за железным занавесом?

– Максим Соколов в одной из своих статей написал, что для советского человека любой предмет из капиталистической страны был индикатором того, что существует вообще какой-то другой мир, помимо Советского Союза. Для всех нас фирменные пластинки были в некотором роде посланиями с Марса. Ведь когда в конце сентября 1980 года умер Джон Бонэм, по «голосам» передали, но ни на кого это не произвело впечатления. Советский Союз не воспринимался частью мира. То же самое было и когда в начале декабря того же года застрелили Джона Леннона – шума было больше, но это не воспринималось как нечто происходящее одновременно с нашей жизнью. Новая, вышедшая на Западе пластинка могла попасть в СССР через две недели, а могла через полгода, она все равно воспринималась как свежая работа. Информации-то не было никакой. «Новости популярной музыки» на «Голосе Америки» еще старались держать всех в курсе, а один слишком известный субъект из Лондона не стремился как-то снабжать слушателей информацией о новинках. Вещавшие из ФРГ «Свобода» и «Свободная Европа» никаких музыкальных программ не имели. Существовал чешский журнал Melodie, который вроде бы можно было в СССР выписывать, но не скажу, что там было море информации.

Deep Purple – наше всё

– Как вы считаете, отчего Nazareth и Uriah Heep именно в СССР стали легендами?

– Nazareth и Uriah Heep были очень популярны и в США. Да, не так много, как некоторые, они продали за океаном пластинок, но стадионные концерты давали. Феномен популярности у нас Uriah Heep я объясняю так. Это самая русская группа из всех английских. Кен Хенсли писал душевные мелодии, которые вполне можно у нас петь под водку и огурец. И потом, Uriah Heep больше всего соответствовала нашим представлениям о вокально-инструментальном ансамбле. У них был некий неопределяемый стиль. Вроде хард-рок, но и прогрессивный рок есть, и «попсовые» песни исполняют. Это была такая всеядная музыка, которую принимали и мальчики, и девочки. Nazareth и Slade любили хулиганы. Это была музыка социальных низов. Пэтэу-пникам она казалась своей. Русскому человеку в этом случае нравилось то, что очень громко и сильно орут.

А вот Deep Purple, кстати, соответствовал представлениям обычных советских людей о высокой культуре. В немалой степени творчество группы базируется на классической европейской музыке.

Еще в начале 1970-х группа получала огромные объемы почты из СССР. Deep Purple была в курсе своей популярности за железным занавесом



– Джон Лорд с его клавишными а-ля Бах...

– Да! Ведь и гитарное соло в песне Machine Head взято из Баха. Любопытно, что когда Ричи Блэкмор создал группу Rainbow, многие фанаты Deep Purple переключились на нее. Все симпатии перешли к бывшему ее гитаристу. Led Zeppelin стоял особняком...

– Его слушали «продвинутые пользователи».

– Да, к слову, у лидера «Автографа» Александра Ситковского любимым гитаристом был именно Джимми Пейдж. Хотя по манере игры об этом догадаться невозможно.

– Зато «Щебелин» вроде бы больше всех дисков продал, если считать во всем мире. А что скажете о таких заметных коллективах, как Pink Floyd и Black Sabbath?

– У Black Sabbath была странная репутация. Считалось, что это такая тяжелая группа, что ее и слушать невозможно. Хотя у нас много было своеобразных представлений: например, некоторые мудрецы навешивали ярлык сверхтяжелого рока на группу Slade.

Отдельно надо сказать о Pink Floyd, и в особенности об их альбоме The Dark Side Of The Moon (1973). Для массы людей из моего



поколения эта пластинка как была, так и осталась если не символом всей западной рок-культуры, то хотя бы примером того, как в идеале вообще должна звучать рок-музыка. Безусловно, это именно тот альбом, который просто необходимо было услышать каждому неглупому 15-летнему человеку в конце 1970-х. Я никогда не был поклонником Pink Floyd, но тем не менее The Dark Side Of The Moon – это один из рок-альбомов, повлиявших на меня сильнее всего.

Интервью с Гловером и Гилланом

– Иные западные артисты оказывались за железным занавесом. Элтон Джон, к примеру, еще в 1979-м концертировал в Москве...

– Играли роль случайные факторы. У кого-то в Госконцерте мог в голове щелкнуть какой-то переключатель. Еще в 1976-м у нас был Клифф Ричард. В 1978 ближе к осени приехал Би Би Кинг, а в декабре того же года прибыла группа Boney M, чтобы выступить «под фанеру» в «России». Ажиотаж был такой, что один знакомый фарцовщик за билет на это действо отдал зеленые аргентинские джинсы, умевшие стоять в углу (рыночная цена их была 180–200 рублей). Все ждали, конечно, что Deep Purple или что-то в таком же духе нас посетит. Но их, как оказалось, просто сюда не пускали. Когда я в 2000 году во время гастролей группы в Москве делал интервью с бас-гитаристом Роджером Гловером, он сказал, что еще в начале 1970-х группа получала огромные объемы почты из СССР. Deep Purple был в курсе своей популярности за железным занавесом. Также и Кен Хенсли рассказывал мне о мешках писем из СССР.

Есть легенда, что незадолго до ухода Блэкмора у Deep Purple было два или три концерта в Югославии именно потому, что Министерство культуры СССР попросило коллектив там выступить. Якобы британские музыканты запрашивались играть в Москве, а Минкульт сказал: ваш концерт в Белграде будет проверкой.

– Общение с Роджером Гловером, Йеном Гилланом из Deep Purple, Кеном Хенсли из Uriah Heep дало что-то принципиально новое в понимании их творчества?

– С Хенсли даже трижды беседовал. С Гилланом интервью в конце 2005 года не получилось. Йен был, что называется, не в форме. Отвечал на какие-то вопросы, которые я не задавал. Интересно получается, если музыканту интересна тема. Скажем, у Гловера был сольный альбом Elements еще в 1978 году. Об этом даже среди меломанов мало кто знает. Его всего один раз переиздавали. Это очень хороший альбом, совсем не похожий на то, что делал Deep Purple. Что-то на стыке прогрессивного рока, нью-эйджа и фьюжна. Поскольку я в самом начале интервью на эту тему выкрутил, с Гловером мне удалось душевно поговорить. С Хенсли, безусловно, получилось интересно поговорить. Меня интересовал вопрос, почему у них такой разброс по качеству материала. Он многое мне в этом плане объяснил. Но это не для широкой публики. Сейчас, несмотря на интернет, – включай и читай – уровень меломанов упал катастрофически. Сегодня людям нужно 20 имен – и всё.

– Вы хорошо знаете западную музыкальную прессу, приходилось бывать в США и других странах. Случается, что там положительные рецензии в изданиях оплачивают?



– Думаю, бывает. И я этот вывод делаю не по «попсовой» прессе, а по материалам, публикуемым в британском журнале Classic Rock. Хотя в то же время мне трудно сказать, что происходит в американской музыкальной прессе. Вообще говоря, в рок-музыке в той же Америке продолжает происходить много интересного, появляются группы с новым, как минимум, свежим звуком, а упомянутый британский журнал из номера в номер сообщает, что AC/DC и Led Zeppelin – хорошие. Американские музыкальные журналы на этом фоне создают ощущение, что читаешь новости с Марса. То, что культура США все другие культуры своим Микки-Маусом передала, считаю изрядным преувеличением.

– Была такая юмористическая рок-речевка, отражающая скептическое отношение к «русскому року»: «Нету тягостнее бремени, чем познать “Машину Времени”». Вам такой подход близок?

– Меломаны конца 1970-х и 1980-х были куда эрудированнее нынешних, живые концерты их не пугали. На танцах музыканты играли текущий репертуар – от «Машины Времени» до Deep Purple, а то и свои собственные произведения. Тогда в каждой школе, в каждом НИИ был ВИА. А Зеленоград, в котором я жил и живу, был городом с богатыми НИИ. Люди понимали, что такое живая музыка, как возникает энергетический обмен между сценой и залом. В начале ноября 1979 года я впервые попал на концерт «Машины Времени». Одетые в модные джинсы музыканты хорошо играли, у них был приличный «аппарат», но на фоне всеобщего разгула рок-самодетельности это не сильно впечатляло. Для меня русскоязычный рок (не люблю термин «русский рок») – это, конечно, в первую очередь «Аракс» и «Автограф». Сегодня, слушая те записи, сравнивая с западными аналогами, понимаешь, на каком высоком уровне они находились. Это была абсолютнейшая, как тогда говорили, фирма!

К сожалению, филармоническая сцена, объединявшая профессиональных музыкантов, была, по сути, заменена криворукими мальчишками, игравшими рок-музыку под эгидой рок-клубов и рок-лабораторий. Группу «Аракс» в конце 1981 года, по существу, разогнали. А якобы сильно унижаемую группу «Аквариум» впервые показали по ТВ еще до перестройки. Поскольку в то время пресса не объяснила, что это – настоящая рок-музыка, никто и внимания не обратил.

Иностранцы о насаждении «русского рока» знают гораздо лучше, чем мы. На Западе книга беглого генерала КГБ Олега Калугина вышла без купюр, в ней про Ленинградский рок-клуб все написано. У нас, к сожалению, возобладали та версия истории отечественной рок-музыки, что описана в книге Артемия Троицкого «Рок в СССР». ■

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ

«Газпром нефтехим Салават» занял прочные позиции в системе «Газпрома»

Пять лет назад ООО «Газпром нефтехим Салават» было интегрировано в систему ПАО «Газпром». За эти годы компания заняла крепкие позиции в перерабатывающем сегменте корпорации. Адаптируя производственные объекты к внешним условиям, предприятие наращивает переработку легкого углеводородного сырья: в 2015 году здесь переработано 6,4 млн т, в текущем году планируется выход на 6,9 млн т. Глубина переработки выросла до 88%. Рост производства и улучшение экономических показателей стали возможны благодаря тесному сотрудничеству с предприятиями Группы «Газпром» и наличию стабильного сырьевого потока.



ТЕКСТ > Айрат Каримов, генеральный директор ООО «Газпром нефтехим Салават»

ФОТО > ООО «Газпром нефтехим Салават»

Динамика развития

После интеграции ООО «Газпром нефтехим Салават» в систему «Газпрома» экономическая эффективность предприятия из года в год стабильно растет. И связано это именно с тем, что мы максимизировали переработку газпромовского сырья. Так, с 2011 года в компании началось планомерное увеличение переработки газового конденсата. Это позволило повысить эффективность работы нефтеперерабатывающего завода (НПЗ) за счет уменьшения выработки темных и увеличения выпуска светлых фракций. В результате вместо почти 200 тыс. т мазута в месяц, которые получали ранее, сегодня мы производим лишь около 60 тыс. т. На предприятии реализована также схема по переработке этановой фракции – она поставляется нам ООО «Газпром добыча Оренбург» трубопроводным транспортом. За последние годы ее переработка увеличена с 4 т до 12 т в час.

Стратегия

С ПАО «Газпром» наше предприятие заключило соглашение по выпуску моторных топлив и вводу новых мощностей. При разработке стратегии развития ООО «Газпром нефтехим Салават» одной из главных целей модернизации НПЗ было обеспечение производства продукции, соответствующей требованиям 4-го

и 5-го классов. Так, в рамках соглашения в 2012 году была завершена реконструкция установки гидроочистки дизельного топлива ГО-2, пущен в работу блок фракционирования риформата. Было проведено большое количество мероприятий, связанных с переходом на производство топлив высокого экологического качества. Наши усилия увенчались успехом, и с первого квартала 2015 года НПЗ ООО «Газпром нефтехим Салават» производит товарное топливо, отвечающее требованиям только 5-го класса. Мы движемся дальше. На сегодняшний день ведутся пусковые работы на установке изомеризации пентан-гексановой фракции мощностью 434 тыс. т в год. Планируемая дата пуска – четвертый квартал 2016 года. Реализуются сопутствующие проекты по замене компрессора ГО-2 и строительству блоков короткоциклового адсорбции (КЦА) – пуск в эксплуатацию запланирован на 2017 год. Реализация этих проектов позволит увеличить объем производства дизельного топлива 5-го класса на 480 тыс. т в год. В рамках реализации проектов четырехстороннего соглашения на предприятии ведется строительство комплекса каталитического крекинга. Он включает в себя установку каталитического крекинга, производство водорода, блок фракционирования



С 2011 года в компании началось планомерное увеличение переработки газового конденсата. Это позволило повысить эффективность работы нефтеперерабатывающего завода за счет уменьшения выработки темных и увеличения выпуска светлых фракций



Динамика переработки нефтяного сырья и выработки товарной продукции с 2005 по 2015 год, ожидаемое – 2016–2019 годы

пропан-пропиленовой фракции (ППФ), резервуарные парки. Ввод новых объектов позволит отказаться от эксплуатации старых установок каталитического крекинга, которые эксплуатируются с 1956 года, и конвертировать производство темных нефтепродуктов (1,1 млн т в год) в светлые.

В сфере управления и организации
Мы провели работу по приведению внутренней нормативной документации к требованиям «Газпрома». Теперь текущая деятельность и развитие «Газпром нефтехим Салават» происходят в одном направлении с Группой «Газпром». Из значимых изменений стоит отметить активизацию изобретательской и рационализаторской деятельности.



С первого квартала 2015 года НПЗ ООО «Газпром нефтехим Салават» производит товарное топливо, отвечающее требованиям только 5-го класса

ПРИНЦИПИАЛЬНАЯ СХЕМА ООО «ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ»



Использование творческого потенциала работников позволило достичь нетривиальных результатов. В короткие сроки и при минимальных затратах внедрены рационализаторские предложения, направленные на увеличение переработки газового конденсата. Проведена оптимизация системы по приему сырья: модернизация сливо-наливных эстакад и изменение схем технологических потоков внутри товарно-сырьевого цеха, что позволило увеличить прием газового конденсата железнодорожным транспортом. Организована схема транспортировки газового конденсата от сырьевых резервуаров до установки первичной переработки ЭЛОУ-АВТ-6. Большая часть работ выполняется своими силами. Наличие собственного научно-технического центра – ООО «НТИЦ Салаватнефтеоргсинтез» – позволяет проводить научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) в короткие сроки. К примеру, реализация предложения по изменению технологических схем НПЗ для получения нового продукта и адаптации к фискальной политике Российской Федерации сопровождалась НИОКР по разработке рецептуры. Общий срок от идеи до получения продукции в промышленных объемах составил шесть месяцев. Реализация всех мероприятий, изменяющих технологические параметры, связана с фиксированными пробегами, для которых также разработан новый стандарт.

В технологической цепочке

Сегодня переработка газового конденсата, который на предприятиях «Газпрома» получают параллельно с добычей газа, ведется на шести заводах: Астраханском, Оренбургском, Сосногорском газоперерабатывающих заводах (ГПЗ), Сургутском заводе по стабилизации конденсата (ЗСК), Уренгойском заводе по подготовке конденсата к транспорту (ЗПКТ) и «Газпром нефтехим Салавате». Салаватский нефтехимический комплекс – один из крупнейших, где есть возможность перерабатывать до 10 млн т углеводородного сырья в год. Это предприятие, которое получает на входе газовый конденсат, природный газ и нефть, а на выходе имеет около 80 наименований продуктов. Среди них не только бензины и дизельное топливо, но и стиролы, полистиролы, полиэтилен, спирты и многое другое. «Газпром нефтехим Салават» – уникальная промышленная площадка. Изначально она была предназначена для переработки тяжелых арланских нефтей. Затем в результате планомерных реконструкций и модернизаций производств была переориентирована на переработку западносибирской нефти и казахстанского (карачаганского) газового конденсата. Сейчас идет работа по увеличению доли переработки оренбургского, сургутского и астраханского газовых конденсатов. В перспективе ожидается увеличение объемов поставки сургутского газового конденсата за счет извлечения газа из ачимовских пластов взамен



валанжинских. Мы готовимся к приему этого углеводородного сырья. Ачимовские пласты характеризуются более глубоким залеганием, а соответственно, более тяжелым фракционным составом с преобладанием парафинистых углеводородов. В этих условиях наша компания становится стратегически важной производственной площадкой для квалифицированной переработки дополнительных объемов газовых конденсатов, так как меняется не только их объем, но и качественная характеристика.

Тесные узы

Наиболее тесное сотрудничество наше предприятие наладило с Оренбургским ГПЗ, Сургутским ЗСК, Астраханским ГПЗ. Это три основных наших поставщика. От них к нам на переработку поступает необходимое углеводородное сырье. На Сургутском и Астраханском заводах есть свои перерабатывающие мощности. К примеру, на Сургутском ЗСК за 2015 год переработано 4,18 млн т стабильного конденсата, на Астраханском ГПЗ – 1,88 млн т. Тем не менее эти предприятия заинтересованы в партнерстве с нами. Сырьевой поток Сургута позволяет загружать одновременно свои мощности и наши. На астраханском заводе, в отличие от сургутского, избыток газового конденсата бывает только в период капитального и текущего ремонтов, и в это время весь газовый конденсат направляется только к нам. Астраханский газовый конденсат имеет специфическое качество – в его составе высокое содержание серы. Такой продукт не все могут переработать. Наши мощности позволяют использовать его. Поэтому с Астраханью

ПРИНЦИПИАЛЬНАЯ СХЕМА ПОСТАВОК СЫРЬЯ НА ООО «ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ» ИЗ АСТРАХАНИ, СУРГУТА И ОРЕНБУРГА



на период ремонтов у нас сложилась жесткая связка. В этом году Астраханский ГПЗ останавливался на 45 дней, и всё это время мы перерабатывали их сырье.

Оренбургский ГПЗ – наши соседи и проверенные годами партнеры: первая прокачка газового конденсата была в 1972 году. Сырье с Оренбургского ГПЗ поступает в наши резервуарные парки трубопроводным транспортом. Сейчас нас с ними связывает не один – четыре коллектора. Газовый конденсат идет стабильным потоком. Пропускная способность – до 4 млн т в год. Такая инфраструктурная подача позволяет стабилизировать качество сырья и расходы. Из Оренбурга мы получаем также этан, который используется на пиролизном производстве ЭП-340 нашего завода «Мономер». Из Сургута и Астрахани сырье доставляется железнодорожным транспортом. Наши мощности достаточно для обеспечения бесперебойного приема сур-

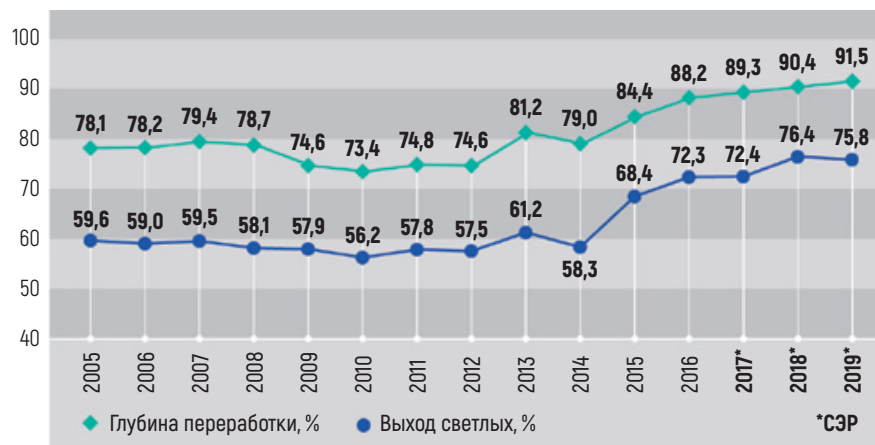
гутского и астраханского конденсата. Оттуда же принимаем и широкую фракцию легких углеводородов (ШФЛУ).

Нефть и газоконденсат

Несколько лет назад основным сырьем для переработки ООО «Газпром нефтехим Салават» была нефть. За последние годы доля газового конденсата увеличилась почти вдвое. Сегодня газовый конденсат для нас – целевой продукт. Благодаря этой углеводородной смеси за последние годы мы увеличили глубину переработки с 72 до 88%, добиваясь таких показателей даже без совершенных процессов коксования и гидрокрекинга. В перспективе, возможно, перейдем на переработку только газового конденсата. Всё будет зависеть от сырьевой базы «Газпрома». Пока же все стратегические планы развития нашего нефтеперерабатывающего завода подразумевают переработку и нефтяного



Динамика глубины переработки и выхода светлых с 2005 по 2015 год, ожидаемое – 2016–2019 годы



сырья. Одна из наших установок первичной переработки (ЭЛОУ-АВТ-6) была изначально спроектирована под переработку именно нефти. У нас идет строительство современного комплекса каталитического крекинга, прорабатывается вопрос о выборе технологии и строительстве установки по переработке тяжелых остатков, что позволит увеличить глубину переработки до 96–98%. Нам невыгодно отказываться от нефтяного сырья и потому, что в Оренбурге растет добыча царичанской нефти. С начала этого года нефть поступает к нам по системе магистральных трубопроводов ООО «Газпром добыча Оренбург».

Пока получаем также западносибирскую нефть, но в будущем планируем полностью перейти на переработку только газпромовского сырья – как газоконденсатного, так и нефтяного. У наших оренбургских партнеров нет другого варианта по транспортировке нефти, и мы готовы обеспечить полную переработку их сырья без остановки Царичанского месторождения. Тем более что эта нефть по качеству превосходит западносибирскую: содержание светлых нефтепродуктов в ней на 7–10% выше, а серы – ниже. Двигаясь вперед, мы учитываем перспективы развития наших партнеров, адаптируемся к внешним факторам. Понимаем, что нам надо постоянно идти в ногу с предприятиями, которые наращивают добычу и модернизируются.

Электронное тестирование

Сегодня продолжается совершенствование системы подготовки кадров предприятия. Более года назад в ООО «Газпром нефтехим Салават» был запущен проект «Внедрение электронного тестирования по проверке знаний работников». Цель его – повышение уровня знаний работников компании в области охраны труда, промышленной безопасности и технологии производства. Нововведение прижилось и, как показало время, дало положительные результаты.

Первоначально в качестве программного продукта была выбрана действующая система «Competentum. Инструктор». После апробации системы и выявления несоответствия необходимым нам требованиям началась работа по разработке собственной программы. Совместная деятельность специалистов Управления главного метролога и Управления по работе с персоналом вскоре дала нужный результат: собственная программа «Тест Про 2.0» стала оптимальным вариантом среди множества предлагаемых на рынке программных продуктов. Параллельно руководство цехов заводов кропотливо готовило вопросы и ответы по всем профессиям с учетом специфики каждого рабочего места. Спектр вопросов охватывает все необходимые области знаний: требования внешних нормативных документов, производственных инструкций, технологических

регламентов, ПЛАС (план ликвидации аварийных ситуаций), ПЛАРН (план по предупреждению и ликвидации аварийного разлива нефти), стандартов компании. Работоспособность программы «Тест Про 2.0» была проверена на персонале цеха №58 завода «Мономер». По итогам апробации системы руководством компании было принято решение о переходе на новый программный продукт.

В настоящее время проектом охвачено основное производство компании, а это 24 производственных цеха и порядка 100 рабочих профессий. Новая программа «Тест Про 2.0» способна справиться с большим количеством рабочих специальностей, а следовательно, и вопросов в системе. Интерфейс удобен для работы и восприятия тестов. За период внедрения «Тест Про 2.0» тестирование прошли более 2 тыс. рабочих нашей компании.

Требования к электронной системе тестирования: уникальность каждого теста (автоматическое случайное формирование тестов из пула вопросов); возможность группировки вопросов по областям знаний (охрана труда, промышленная безопасность, технология и др.); визуальная демонстрация пробелов в знаниях работников (отчет должен показывать области знаний и ошибок); возможность оперативного изменения информации в системе; возможность применения системы для обучения персонала. ■



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ КРЕСТОВСКИЙ

DE LUXE



ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ О ПЕТЕРБУРГЕ

В клубных резиденциях «Крестовский de luxe» созданы все условия для жизни самых искушенных ценителей роскоши и комфорта. Архитектурная эстетика, передовые строительные и инженерные технологии, безупречный сервис, транспортное удобство, традиционные для Крестовского острова привилегированные места отдыха и развлечений, престижные учебные заведения и площадки для занятий элитарными видами спорта – здесь каждая деталь формирует атмосферу успеха.



ГАЗПРОМБАНК
ИНВЕСТ

• www.krestovskiy.spb.ru • (812) 606-00-00

Реклама

Проектная декларация размещена на сайте www.krestovskiy.spb.ru Застройщик ООО «Премиум девелопмент». Крестовский де люкс

Реклама



280 ЛУЧШИХ ТЕЛЕКАНАЛОВ + ДЛЯ СВОИХ СКИДКА 20%

Предложение для сотрудников
ПАО «Газпром»,
АО «Газпром-Медиа Холдинга»
и дочерних компаний:

Подключись к НТВ-ПЛЮС
со скидкой 20%
на оборудование, установку
и просмотр любых пакетов



ОФОРМИТЕ ЗАЯВКУ

по телефону: 8 (495) 755 5545

по электронной почте: insider@ntvplus.com

в офисах обслуживания:

Москва, Санкт-Петербург, Самара, Новосибирск,
Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Нижний Новгород

НТВ, ПЛЮС

БОЛЬШЕ ТЕЛЕВИДЕНИЯ – БОЛЬШЕ ПЛЮСОВ

Предложение для сотрудников при наличии трудовых соглашений с ОАО «НТВ-ПЛЮС», ПАО «Газпром», ОАО «Спортбкс», ООО «ГПМ Матч», ООО «Национальный спортивный телеканал» и компаний, аффилированных с ПАО «Газпром» и АО «Газпром-Медиа Холдинг». Стоимость подключения 1 руб., включая НДС. Установка со скидкой предоставляется в городах Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Новосибирск, Самара.

Подробности по телефону 8 (495) 755 5545 и в офисах обслуживания

www.ntvplus.ru