

ГАЗПРОМ

№ 11 2016 ● КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ПАО «ГАЗПРОМ» ● WWW.GAZPROM.RU

ЗАПРАВКИ БУДУЩЕГО

«Газпром нефть» создала
высокоэффективную сеть АЗС



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



ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА



В конце октября в Анапе состоялась III научно-практическая конференция «Управление инновациями в ПАО «Газпром»: задачи и перспективы», в ходе которой подведены результаты реализации в 2011–2015 годах Программы инновационного развития ПАО «Газпром». Так, с 2010 года затраты компании на НИОКР были увеличены на 26 %, ежегодное снижение эксплуатационных затрат в проектах за счет применения инновационных технологий составило около 1,3 %, удельный расход топливно-энергетических ресурсов на собственные технологические нужды и потери сократился на 32 %, выбросы парниковых газов в CO₂-эквиваленте уменьшились на 27 %, частота несчастных случаев на производстве упала на 58 %, а количество используемых патентов и лицензий выросло на 129 %.

Участники конференции обсудили вопросы организации НИОКР, развития системы управления интеллектуальной собственностью в Группе Газпром, научно-технического развития и сотрудничества. Одна из основных тем конференции – актуализация принятой в 2011 году Программы инновационного развития ПАО «Газпром» до 2020 года. В этом году завершилась разработка Программы инновационного развития ПАО «Газпром» до 2025 года.

Обновленная Программа основывается на долгосрочном прогнозе развития рынков и технологий с учетом актуальных мировых трендов инновационного развития и оценкой конкурентоспособности ПАО «Газпром» в этой сфере. Один из ее принципов – формирование «инновационной пирамиды»: распространение инновационных процессов от головной компании к дочерним обществам, где обеспечиваются апробация и внедрение результатов инновационной деятельности. Программой определено достижение целевых показателей. Так, эффект от внедрения инновационных технологий в газовом бизнесе приведет к росту экономии на 3–5 % ежегодно за счет снижения эксплуатационных затрат. В нефтяном бизнесе к 2025 году добыча из высокотехнологичных скважин увеличится более чем на 55 %. В электроэнергетическом бизнесе экономия на топливе вследствие использования парогазовых технологий увеличится более чем на 2,5 % по сравнению с нынешним показателем. Экономия энергетических ресурсов в процессе производства (снижение удельного расхода топлива) составит почти 5,9 % по отношению к базисному 2014 году. Выбросы парниковых газов сократятся за тот же период на 6,6 %. Число отказов и аварий на производстве в 2016–2025 годах снизится на 5 %, а прирост используемых патентов и лицензий должен составить не менее 12 единиц в год. Производительность труда при оптимистическом сценарии вырастет к 2025 году на 8,9 %.

Проектный принцип управления предполагает планирование инновационной деятельности в разрезе комплексных проектов, ориентированных на достижение конечного полезного результата: новые продукты, услуги, технологии, процессы, практики и т. д. Для этого создан портфель инновационных проектов. В Программе также определены задачи по наращиванию инвестиций в российские технологии с развитием механизмов закупок и взаимодействием с поставщиками инновационных решений. Предполагается, в частности, использовать корпоративные и отраслевые фонды и задействовать при этом потенциал региональных предприятий, а также инновационных компаний отечественного малого и среднего бизнеса.

Разработка технологий и оборудования требует консолидации потенциала участников инновационного процесса, в том числе исследовательских и проектных институтов, производителей оборудования, инжиниринговых компаний. Являясь крупнейшим отечественным разработчиком и потребителем инноваций, ПАО «Газпром» взяло на себя роль интегратора этого процесса, планируя и в дальнейшем активно участвовать в создании отечественных технологий и высокотехнологичного оборудования мирового уровня.

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

Фото на обложке ПАО «Газпром нефть»

Перепечатка материалов допускается только по согласованию с редакцией

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

Отпечатано ООО «Типография Сити Принт»

Учредитель ПАО «Газпром»

Адрес редакции:
117997, г. Москва, ул. 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

- 1** **от редакции**
Инновационная политика
- 4** **коротко**
853 млрд рублей
Основа для «Турецкого потока»
Газификация Бишкека
Сланцевый газ
Газификация России
Новый глава ООО «Газпром трансгаз Волгоград»
- 6** **тема номера**
Заправки будущего
Под брендом «Газпром»
Первые на Балканах
- 20** **рынок**
Похитители имен
Что убивает газомоторную отрасль
- 26** **нефтяное крыло**
Заправки пятого океана
- 29** **слово специалисту**
Результаты реформы
- 32** **стратегия**
Так ли страшен американский СПГ?
- 34** **партнерство**
Высокотехнологичная отрасль
- 38** **дочки-матери**
Роботы, лазер и охрана труда
- 44** **юбилей**
Газовый ветеран
- 46** **культура**
Русская интерпретация
- 52** **увлечение**
Портрет российского скайдайвера

10 **тема номера** **Под брендом «Газпром»**

На вопросы журнала отвечает генеральный директор АО «Газпром газэнергосеть» Дмитрий Миронов



14 **тема номера** **Первые на Балканах**

На вопросы журнала отвечает заместитель директора Блока «Сбыт» NIS по рознице Павел Кандалинцев



22 рынок Что убивает газомоторную отрасль

Техрегламент Таможенного союза
против газа на транспорте



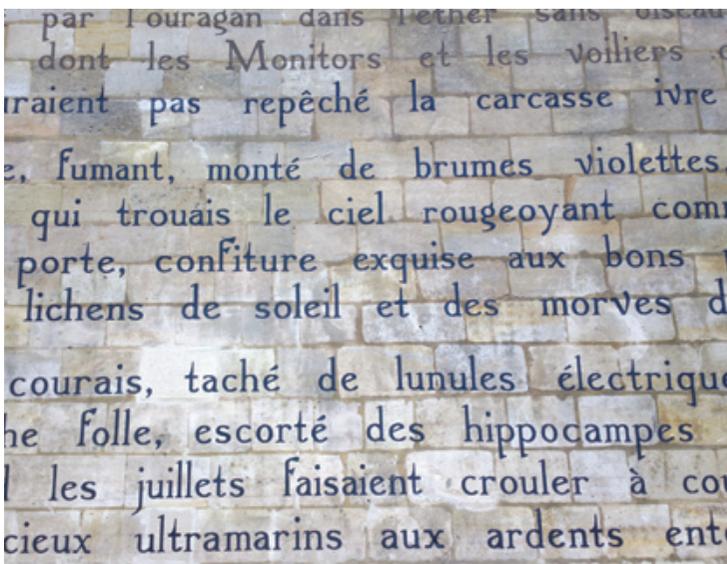
46 культура Русская интерпретация

На вопросы журнала отвечает
литературный критик
и переводчик Андрей Кротков



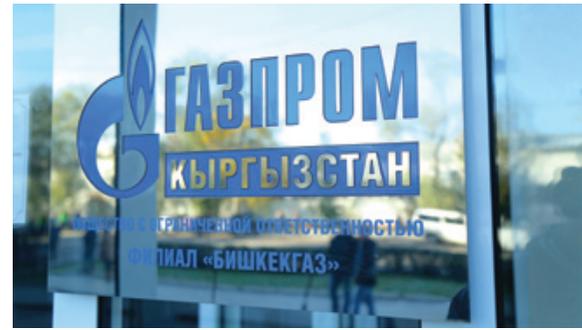
32 стратегия Так ли страшен американский СПГ?

Подводим первые итоги



52 увлечение Портрет российского скайдайвера

На вопросы журнала
отвечает главный
эксперт Департамента
ПАО «Газпром»,
скайдайвер
Клим Легчаков



853 МЛРД РУБЛЕЙ

Совет директоров ПАО «Газпром» утвердил Инвестиционную программу, бюджет (финансовый план) и программу оптимизации (сокращения) затрат на 2016 год в новой редакции. В соответствии с новой редакцией Инвестиционной программы на текущий год общий объем освоения инвестиций предусмотрен на уровне 853 млрд рублей, что более чем на 11 млрд больше, чем предполагалось ранее. В том числе объем долгосрочных финансовых вложений составит почти 173,2 млрд рублей, расходы на приобретение в собственность ПАО «Газпром» внеоборотных активов – 10,4 млрд.

Согласно новой редакции бюджета ПАО «Газпром» на текущий год размер внешних финансовых заимствований составит 187,8 млрд рублей. Принятый финансовый план обеспечит покрытие обязательств ПАО «Газпром» в полном объеме, без дефицита.

Программа оптимизации затрат на 2016 год в новой редакции предусматривает мероприятия, направленные на сокращение затрат, общий эффект от которых должен составить 16 млрд рублей.

➤ Основа для «Турецкого потока»

На 23-м Мировом энергетическом конгрессе в Стамбуле состоялось подписание Соглашения между правительствами России и Турции по проекту «Турецкий поток». Документ предусматривает строительство двух ниток газопровода по дну Черного моря из России в Турцию, а также сухопутной транзитной нитки до границы Турции с сопредельными странами.

Газопровод пройдет 660 км в старом коридоре «Южного потока» и 250 км в новом коридоре в направлении европейской части Турции. Поставки газа по первой нитке производительностью 15,75 млрд куб. м будут целиком предназначены для турецкого рынка. В сентябре текущего года от турецкой стороны получен ряд разрешительных документов по проекту. В частности, разрешения на строительство морского участка и на изыскательские работы по двум ниткам морского газопровода в исключительной экономической зоне и территориальных водах Турции.

«Подписан исключительно важный документ – создана правовая основа для проекта “Турецкий поток”. Беспрецедентно короткий срок, за который было подготовлено соглашение, свидетельствует о высокой заинтересованности обеих сторон в скорейшей реализации проекта», – сказал Председатель Правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер.

➤ Газификация Бишкека

В рамках рабочей поездки делегации ПАО «Газпром» во главе с Председателем Правления в Киргизию в Бишкеке прошла встреча Алексея Миллера и Президента Киргизии Алмазбека Атамбаева. Обсуждался широкий круг вопросов двустороннего сотрудничества в газовой сфере. В частности, речь шла о реконструкции газотранспортной системы Киргизии в рамках реализации Генеральной схемы газоснабжения и газификации республики. Отмечено, что ОсОО «Газпром Кыргызстан» провело на объектах газотранспортной системы республики все запланированные ремонтно-профилактические работы и полностью подготовило ГТС к осенне-зимнему периоду 2016/17 года. Были рассмотрены вопросы газификации Киргизии – сегодня ведутся работы по газификации жилых массивов Бишкека и населенных пунктов Чуйской области. В 2016 году сетевой газ впервые придет более чем в 2,4 тыс. домохозяйств Бишкека. Алексей Миллер и премьер-министр Киргизской Республики Сооронбай Жээнбеков приняли участие в церемонии пуска газа в жилой массив «Кок-Жар», а также в торжественном открытии нового офисного здания самого крупного филиала ОсОО «Газпром Кыргызстан» – «Бишкекгаз».





➤ Сланцевый газ

Совет директоров ПАО «Газпром» принял к сведению информацию о перспективах развития отрасли сланцевого газа и СПГ в различных регионах мира, возможностях и угрозах для компании. Было отмечено, что коммерческая добыча газа сланцевых пород по-прежнему осуществляется только в США, а также в относительно небольших объемах в Канаде, Китае и Аргентине. В США на фоне низких цен на углеводороды компании-операторы были вынуждены значительно сократить объемы капитальных вложений в сланцевые проекты. В этом году на некоторых наиболее известных американских сланцевых месторождениях бурение скважин было практически заморожено, а с марта общие объемы добычи газа из сланцев имеют негативную динамику.

С начала 2015 года в США обанкротилось около 170 добывающих и сервисных компаний. В средне- и долгосрочной перспективе развитие добычи сланцевого газа за пределами Северной Америки будет ограничиваться небольшим количеством стран, при этом США останется его крупнейшим мировым производителем. Работы в сфере добычи газа сланцевых пород на территории России в обозримой перспективе нецелесообразны ввиду высокой обеспеченности запасами традиционных газовых месторождений.

➤ Газификация России

Совет директоров ПАО «Газпром» принял к сведению информацию о реализации Программы газификации регионов России. С 2005 по 2015 год «Газпром» инвестировал в реализацию Программы газификации



270,2 млрд рублей. Построено более 27 тыс. км газопроводов, созданы условия для подачи газа в 740 тыс. домовладений и квартир и 4269 котельных. В результате уровень газификации в среднем по России вырос на 12,9%, к началу 2016 года составил 66,2%, а в сельской местности – увеличился в 1,6 раза, до 56,1%.

Из 69 субъектов России, участвовавших в Программе газификации в 2005–2015 годах, значительное отставание от планов-графиков наблюдается в 13 регионах. Другая проблема, которая тормозит развитие газификации, – растущие неплатежи потребителей за поставленный газ.

Запланированный объем инвестиций в рамках Программы газификации регионов России в 2016 году (включено 67 регионов) – 25 млрд рублей. В текущем году будет проложено около 2,2 тыс. км газопроводов, что обеспечит условия для газификации 227 котельных и 42,5 тыс. домовладений и квартир.

➤ Новый глава ООО «Газпром трансгаз Волгоград»

Генеральным директором ООО «Газпром трансгаз Волгоград» назначен Юрий Марамыгин. Он родился в 1966 году в Курганской области. Окончил Тюменский государственный нефтегазовый университет по специальности «проектирование, сооружение и эксплуатация газонефтепроводов и газонефтехранилищ». Имеет степень МВА. Кандидат технических наук. В структуре «Газпрома» работает 24 года.

В 1992–1998 годах прошел путь от мастера до начальника линейно-эксплуатационной службы Шадринского линейно-производственного управления магистральных газопроводов (ЛПУ МГ) дочернего предприятия «Газпрома» – «Уралтрансгаз» (с марта 2008 года – ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург»). В 1998–1999 годах – заместитель директора по реализации газа ООО «Межрегионгаз» в Курганской области. В 1999–2006 годах – начальник Шадринского ЛПУ МГ предприятия «Уралтрансгаз». В 2006–2016 годах – заместитель генерального директора по капитальному строительству, главный инженер – первый заместитель генерального директора ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург».

Гасан Набиев, ранее возглавлявший ООО «Газпром трансгаз Волгоград», освобожден от занимаемой должности в связи с уходом на пенсию.

ЗАПРАВКИ БУДУЩЕГО

«Газпром нефть» создала высокоэффективную сеть АЗС

В прошлом году впервые за последние 15 лет спрос на бензин в России снизился – на 1,4%. В целом рынок моторных топлив в нашей стране сократился, по разным оценкам, на 3–5%. Продажи моторных топлив «Газпром нефти» за тот же период выросли на 1,5%. Компания сконцентрировала усилия на повышении эффективности розничной сети, адаптируя модели управления отдельными станциями к условиям локальных рынков и используя нетиповые подходы в развитии сопутствующего бизнеса.



Р

оссийские АЗС развивались параллельно с автомобильным рынком. Долгое время длился период раздробленности сетей, когда действовало множество небольших игроков. В 2000-х годах наступил естественный период консолидации. Расширялись сети, принадлежащие вертикально интегрированным нефтяным компаниям, укрупнялись сети независимых игроков. На сегодняшний день общее количество заправок в России колеблется в пределах 25 тыс. Из них порядка 35 % принадлежат ВИНКом.

Консолидация

Крупнейшими сетями в России обладают три компании: «Роснефть» – 2571 автозаправочная станция, ЛУКОЙЛ – 2540 АЗС и «Газпром нефть» – 1843 АЗС (в России, СНГ и Восточной Европе). Интересно заметить, что, по данным CREON Energy, «Роснефть» производит 26 % автобензина в России, а «Газпром нефть» и ЛУКОЙЛ – по 18 %. Помимо количества станций, важным показателем является прокачка через одну станцию. По этому параметру «Газпром нефть» является безусловным лидером рынка – порядка 20 т в сутки. Это как минимум в два раза больше, чем у большинства игроков.

Укрупнение сетей сопровождалось вложением значительных средств в ремонт и реконструкцию заправок. Лет 10 назад даже в столице большинство АЗС выглядели, скажем мягко, неказисто. Кофе, выпечка, пресса и как бы премиальное топливо – всё это было уделом крайне ограниченного количества заправок.

За прошедшие 15 лет радикально повысилось качество топлива. С 1 июля 2016 Россия перешла на автомобильный бензин пятого экологического класса (Евро-5). Сейчас трудно представить, что еще пять лет назад топливо этого класса было большой редкостью. Также за прошедшие годы расширился ассортимент товаров, продаваемых на заправках.

За прошедшие годы изменялся и российский автопарк. В 1994 году он насчитывал 11,5 млн легковых автомобилей, а в 2000 году преодолел отметку в 20 млн. И с этого момента спрос на моторные топлива в России рос вплоть до 2015 года, когда количество легковушек приблизилось к отметке в 41 млн.

Частично рост количества автомобилей компенсировался переходом на всё более экономичные двигатели, которые расходуют меньше топлива. Расширилось использование альтернативных моторных топлив.

Вопреки общей тенденции

В 2015 году в нашей стране произошло значительное падение спроса на моторные топлива – на 3–5%. Спрос на автобензин снизился на 1,4%. Уменьшилось количество перевозок, а простые автомобилисты стали экономить на заправке. Уменьшился размер среднего чека на АЗС. Конкуренция в отрасли ужесточилась.

› По показателю сбыта через одну станцию «Газпром нефть» является безусловным лидером рынка – порядка

20 т топлива в сутки

«Рынок сегодня кардинальным образом отличается от рынка 10–15-летней давности. На спрос давит не только сложная экономическая ситуация. Рынок стал конкурентным. Выпуск светлых нефтепродуктов растет. Расход топлива в автомобилях, наоборот, падает. Набирают популярность гибридные двигатели и альтернативные виды топлива. Сегодня надо быть готовыми к тому, что дальше легче не будет. Продукт при этом у нас у всех абсолютно одинаковый. Более того, он одинаково качественный – и у «Газпром нефти», и у ЛУКОЙЛа, и у «Роснефти». Он перестал быть конкурентным преимуществом. В новых условиях конкуренцию выдержат только компании с эффективной управленческой моделью», – уверен директор по региональным продажам «Газпром нефти» Александр Крылов.

Текущая управленческая модель региональных продаж «Газпром нефти» позволяет быстро адаптироваться к новым внешним условиям и извлекать максимум возможного в имеющейся рыночной ситуации.

Год назад в Дирекции региональных продаж завершилась масштабная реформа: компания отказалась от региональной модели организации сбыта моторных топлив в пользу функциональной. 18 предприятий нефтепродуктообеспечения, составлявших основу регионального сбыта в 2007 году, за восемь лет последовательных и поэтапных преобразований были трансформированы в шесть бизнес-направлений. Каждое из них имеет узкую рыночную специализацию: розничные продажи физическим лицам, розничные продажи корпоративным клиентам, мелкооптовые продажи, хранение и перевалка, транспортировка и контроль сохранности качества нефтепродуктов.

Новая модель обеспечивает полный контроль над затратами, прозрачность финансового результата и высокую скорость принятия решений. Как результат, в 2015 году продажи моторных топлив «Газпром нефти» выросли на 1,5% – на падающем рынке.

Под единым брендом

В 2015 году розничный бизнес «Газпром нефти» представлял собой набор станций под разными брендами – «Сибнефть», «Славнефть», НК «Альянс» и пр. К форми-



› «Газпром нефть» первой из российских нефтяных компаний запустила бонусную программу – «Нам по пути». Сейчас в ней участвуют

более 7 млн человек

рованию единого розничного бренда компания приступила в 2009 году. Большинство конкурентов к этому моменту уже имело собственный бренд розничной сети. К 2012 году сеть АЗС «Газпромнефть» стала второй по узнаваемости в стране, по данным исследования эффективности коммуникаций розничных брендов компании в России.

Сегодня сеть АЗС «Газпромнефть» занимает пятую часть общероссийского рынка топливной розницы. По объемам продаж она лидирует в Сибири и на Урале – регионах, расположенных недалеко от крупнейшего нефтеперерабатывающего завода компании (Омского НПЗ). За время развития сети в рамках Группы «Газпром» количество станций во всех странах присутствия увеличилось вдвое. Объем розничных продаж за тот же период вырос в четыре раза.

Автор этих строк, будучи приглашен осенью 2009 года на презентацию нового бренда, скептически воспринял то внимание, которое уделялось специально разработанным элементам оформления и особой стеле. Стела, обладавшая уникальным дизайном, должна была за сотни метров говорить автомобилисту, что он приближается к заправке «Газпромнефть». На момент презентации это воспринималось как обычные маркетинговые «заклинания». Однако теперь автору хотелось бы извиниться за свой скепсис и признать, что дизайн заправок «Газпромнефть» действительно работает – вы еще не видите названия, но по очертаниям понимаете, чья это станция. Это позволяет заранее перестроиться в нужный ряд, чтобы не пропустить заправку, что особенно важно при движении по скоростным трассам.

«Газпром нефть» первой среди российских нефтяных компаний запустила бонусную программу – «Нам по пути». На данный момент ее участниками являются более 7 млн человек. Притом программа уже успела пройти важную модернизацию. Для обычного потребителя это выглядело следующим образом: ему было предложено обменять свою бонусную карту на новую, бесконтактную. Считывание новой карты (и, соответственно, начисление бонусов) занимает куда меньше времени. С переходом был сопряжен ряд сложностей,

которые на какое-то время сделали недоступным использование бонусных карт на автоматических заправках сети. Однако в настоящий момент проблемы решены. А реорганизация бонусной программы позволила привлечь дополнительно 1 млн участников.

Кроме того, компания несколько лет назад начала реализацию премиального бензина G-Drive (G-95 и G-98). На сегодняшний день он занимает 30% в корзине продаж. В то время как в среднем по рынку такое топливо занимает не более 15%.

«Мы пришли на рынок последними. У каждого из крупных игроков уже был собственный, узнаваемый потребителем бренд премиального топлива. Нам надо было стать заметными на давно сформировавшемся рынке. Мы пошли ва-банк и противопоставили доминировавшему тренду на экономичность и экологичность драйв, мощь и динамичный стиль жизни. G-Drive в результате сыграл настолько мощно, что положил начало отдельной линейке товаров под одноименной торговой маркой», – вспоминает Александр Крылов.

На очереди запуск премиального дизельного топлива на российском рынке. Летом этого года оно начало продаваться на заправках дочернего предприятия «Газпром нефти» NIS в юго-восточной Европе.

УПРАВЛЕНИЕ «ПОЛКОЙ»

За прошедшие годы на всех автозаправках сети были внедрены единые стандарты обслуживания и кардинальным образом пересмотрены подходы к управлению. Компании удалось изменить парадигму, в которой АЗС – это только топливо. АЗС сети «Газпромнефть» были трансформированы в современное пространство, где можно перекусить, отдохнуть, выпить чашку хорошего кофе, съесть вкусный, свежий сэндвич, выйти в интернет. Интересно, что большинство российских игроков автозаправочного бизнеса пока находятся лишь в начале подобного пути. По имеющимся данным, в общем объеме продаж на российских АЗС доля нетопливных товаров и услуг достигла всего 20%. В то время как в большинстве развитых стран этот показатель не ниже 40%.

Формат каждой отдельной станции сети АЗС «Газпромнефть» определяется потребностями локального микрорынка. Вплоть до того, что ассортимент сопутствующих товаров и услуг формируется исходя из особенностей потребления в конкретной местности.

«Сегодня мы знаем, сколько и на чем заработала каждая станция и почему результат отличается от станции к станции, несмотря на одни и те же стандарты управления. Мы настраиваем модель управления отдельно взятой АЗС – в зависимости от локальных условий и трафика на каждой из них», – отмечает Александр Крылов.

Там, где рынок позволяет, компания полностью управляет и топливным, и сопутствующим бизнесом. В магазинной части присматривается к формату «Магазина у дома» (Convenience Store), который пока что недостаточно развит на российском розничном рынке. В планах – тестирование этого формата на станциях «Газпром нефти».

Там, где это экономически более выгодно, рассматриваются варианты привлечения профессиональных ритейлеров для управления «полкой», вплоть до передачи магазина и кафе под управление партнера под его брендом. Уже идут три таких пилотных проекта в Санкт-Петербурге.

1 МЛРД ЗА КОФЕ

Не секрет, что кофе – крайне высокомаржинальный продукт. По некоторым данным, себестоимость чашки ординарного эспрессо в Московском регионе составляет 17 рублей. Первоначально кофейные аппараты были уделом единичных премиальных заправок. Но в настоящий момент они пришли и в массовый сегмент.

Флагманский проект «Газпром нефти» в сопутствующем бизнесе – Drive Cafe, стильное, комфортабельное кафе на станции. Самой популярной позицией в кафе стал кофе под одноименной маркой. Это собственный кофейный бренд сети «Газпромнефть».

Drive Cafe – не брендированный «сувенир». То есть компания не просто наклеивает свой логотип на чей-то кофе. Специально для сети АЗС «Газпромнефть» создан оригинальный кофейный купаж, который обжаривается на специализированном предприятии в Подмосковье. Качество сырья и производства регулярно контролируется сотрудниками «Газпромнефть-Центра» (компания, управляющая сетью АЗС «Газпромнефть»).

На всех станциях используются ультрасовременные кофемашины – с дистанционным мониторингом и управлением. Это гарантирует стабильно высокое качество кофе на любой из заправок сети. Клиенты наливают себе кофе сами, экономя тем самым собственное время и время оператора. Практика редкая, если вообще встречающаяся в российских кофейных сетях.

В 2015 году объемы продаж собственного бренда кофе в сети АЗС «Газпромнефть» достигли 1 млрд рублей. В текущем году такой отметки кофейные продажи достигли уже к концу первого полугодия.

Сегодня заправочная сеть компании может составить достойную конкуренцию федеральным кофейным сетям, таким как «Шоколадница» или «Кофе Хаус». Для многих Drive Cafe – не менее значимая причина заправиться именно на АЗС «Газпромнефть», чем само топливо.

Столь парадоксальный результат стал возможен благодаря кардинальной смене парадигмы развития бизнеса региональных продаж. «Мы перестали заикливаться на узкоотраслевых практиках и взяли на вооружение методы работы классической розницы. Результат не заставил себя ждать. На отдельных станциях сопутствующий бизнес сегодня покрывает до 70–80% расходов на обслуживающий персонал», – рассказывает Александр Крылов.

ЗАРУБЕЖНЫЙ КОЛОРИТ

Масштабная реорганизация структуры региональных продаж «Газпром нефти» затронула только российскую

часть сбытового бизнеса. Однако ее результаты сказываются уже и на работе компании за пределами России. Так, в октябре текущего года принято решение об изменении стратегии работы «Газпром нефть Азии» на розничном топливном рынке Кыргызской Республики. Сеть АЗС «Газпромнефть» сосредоточится на работе в премиальном сегменте.

Решение стало реакцией на резкое ухудшение конъюнктуры рынка. В минувшем году, после вступления страны в Евразийский экономический союз, открылась граница с Казахстаном, что моментально привело к двукратному росту объемов «серого» импорта моторных топлив. В 2015 году доля контрафакта от соседа достигла четверти рынка. Кроме того, в 2016 году в Киргизии в эксплуатацию введен еще один китайский НПЗ – Токмоцкий деловой нефтеперерабатывающий завод. Суммарная мощность китайской нефтепереработки в республике теперь превышает 1,2 млн т сырой нефти в год. Если называть вещи своими именами, рынок залит дешевым китайским топливом и контрафактом из Казахстана.

«Вишенкой на торте» стал перенос сроков ввода в действие на территории страны положений Технического регламента Таможенного союза, запрещающих обращение моторных топлив классом ниже пятого до 2021 года. Качественное моторное топливо экологического класса Евро-5, поставляемое «Газпром нефтью», по стоимости ни с контрафактом, ни с «китайцами» конкурировать не может в принципе.

В результате работу в этой стране продолжают 46 полноформатных АЗС «Газпромнефть». Остальные станции, ранее действовавшие под брендом сети, переданы во временное операционное управление компании-партнеру, работающей в массовом сегменте. В аренду переданы станции, расположенные в регионах, где спрос на топливо класса Евро-5 минимален. При этом «Газпром нефть Азия» оставляет за собой право при изменении ситуации вернуть их под свое прямое управление. С момента принятия решения до его воплощения прошло чуть более полугодия.

АЗС БУДУЩЕГО

Развитие сети АЗС «Газпромнефть» лишь набирает обороты. В ближайших планах компании выход Drive Cafe за стены АЗС – три таких кафе уже работают в Санкт-Петербурге. В ближайшее время запускаются пилотные проекты кафе трассового питания на АЗС вдоль федеральных автодорог Московской и Владимирской областей. Автолюбителям будут предлагаться не только выпечка и легкие закуски, но и полноценные готовые блюда, в том числе горячие. Постоянно расширяется спектр сервисов и услуг, доступных на станциях, включая те, что с топливом не связаны. Например, пункты выдачи интернет-заказов, организация которых уже протестирована на одной из АЗС в Санкт-Петербурге.

Сегодня компания думает о том, какой будет АЗС через 10–20 лет, тестируя разные форматы и модели управления. Готовится к новым условиям, в которых рано или поздно придется работать. Хотите заглянуть в будущее – заезжайте на «Газпромнефть».

Александр Фролов



ПОД БРЕНДОМ «ГАЗПРОМ»

*На вопросы журнала отвечает
генеральный директор
АО «Газпром газэнергосеть»
Дмитрий Миронов*

КАЧЕЛИ ЦЕН

– Дмитрий Анатольевич, рыночная ситуация в последние два года была непростой. А в прошлом году даже снизилось общероссийское потребление моторных топлив. Как обстоят дела в вашей компании?

– Как вы знаете, наша компания занимается реализацией продукции с заводов «Газпрома» по целому ряду направлений: нефтепродукты, сжиженные углеводородные газы (СУГ, пропан-бутан), гелий. На основе данных по балансам нефтепродуктов ИГ «Петромаркет», наша доля на рынке нефтепродуктов в прошлом году составляла 5,7%. А на рынке СУГ, по данным ЦДУ ТЭК, – 32%. На рынке гелия у нас позиция уникальная, так как Оренбургский гелиевый завод – единственный в стране производитель гелия, и на этом рынке мы как трейдер «Газпрома» конкурируем только с импортным гелием. В 2016 году ситуация на разных рынках была крайне нестандартная.

– Какова ситуация на рынке пропан-бутана?

– В 2015 году мы реализовали около 2,5 млн т СУГ, а в первом полугодии 2016-го – около 1,23 млн т. В течение первых пяти месяцев года оптовые цены на внутреннем рынке были крайне низкими. Хотя и выше, чем экспортная альтернатива. А затем они резко выросли. К этому привели сразу два фактора: плановая остановка на ремонт ряда перерабатывающих заводов и спрос на Украине.

На Украине за последние полтора года значительно вырос спрос на СУГ. Российские поставщики направили туда необходимые объемы. При этом спрос вырос настолько, что российские объемы, которые идут в Польшу, затем из Польши тоже отправлялись на Украину. На нашем рынке образовалось окно, а так как «Газпром газэнергосеть» ориентируется исклю-





чительно на внутренний рынок, то объемы реализации у нас выросли. Но и цена пошла вверх. Что не менее травматично для бизнеса, чем ее резкое падение. Сейчас мы ожидаем, что рынок стабилизируется.

– Как я понимаю, спрос на пропан-бутан на Украине вырос из-за дорожающего бензина – покупательная способность населения очень низкая, а за последние годы стала еще меньше, при этом топливо дорожает. Переход на пропан-бутан стал естественной реакцией. По некоторым оценкам, на Украине за последние годы количество автомобилей на СУГ чуть ли не удвоилось.

– Да, вероятно, причина в этом. Рынок сжиженного газа вырос на Украине в 1,5–2 раза. Такой рост спроса у нашего соседа неизбежно заставляет внутренний рынок России переставаться. Тем более что особенность рынка СУГ в том, что здесь нет достаточных объемов хранения. И конечно, отток ресурса отражается в колебании цен.

В 2014 году мы запустили электронные торги СУГ в оптовом канале на базе Сургута, а в мелкооптовом – на базе нашей газонаполнительной станции в Нижнем Новгороде. В этом году для удобства конечных потребителей предложили участникам торгов сжиженными углеводородными газами дополнительно ряд новых базисов: с газонаполнительных станций в Липецке, Мичуринске (Тамбовская обл.), Урюпинске (Волгоградская обл.), Черноречье (Оренбургская обл.) и Медногорске (Оренбургская обл.). Планируем дальнейшее увеличение базисов продаж. Объемы реализации на электронной площадке сейчас растут. Кроме того, мы дополнительно выставили объемы на биржу. Притом, обратите внимание, что в момент резкого подъема цен мы также резко нарастили предложение, а цена не упала. Спрос рос опе-

› В 2016 ГОДУ У РОЗНИЧНОЙ СЕТИ, РАБОТАЮЩЕЙ ПОД БРЕНДОМ «ГАЗПРОМ», ЮБИЛЕЙ – 10 ЛЕТ

режающими темпами. Но сейчас ситуация нормализуется и цены начали возвращаться к обычным для этого времени года показателям.

СПРОС БУДЕТ ВЫШЕ

– А что происходит с нефтепродуктами?

– В 2015 году мы реализовали 6,3 млн т нефтепродуктов, а в первой половине 2016-го – 2,9 млн т. При низких оптовых ценах в текущем году нам очень помогла наша розничная сеть. Она дает нам стабильные объемы реализации и стабильную доходность. Розничный рынок менее волатильный, чем оптовый. Прибыль на розничном рынке оказалась выше, чем мы ожидали. Несмотря на то что рынок упал, наши потери были минимизированы за счет больших объемов реализации через нашу розничную сеть и мелкооптовые каналы сбыта.

– Насколько ваша ситуация типична для отрасли?

– Полагаем, вполне типична. Собственные заправочные сети очень помогли всем вертикально интегрированным нефтяным компаниям.

– Почему снизился спрос?

– Это связано в первую очередь с уменьшением использования топлива в коммерческих перевозках. Также и население начало экономить. Заправляются чаще, но заливают меньший объем. Снижались цены под воздействием конъюнктуры внешних рынков.

Впрочем, ситуация с ценами на нефтепродукты была очень комфортна для самого рынка. В том числе благодаря политике Минэнерго по управлению запасами. Она обеспечила необходимый объем топлива. Часть компаний договорились с Минэнерго о переносе ремонтов





на своих заводах на более комфортный для рынка период. Баланс сохранился – и дикого роста цен удалось избежать. В будущем эта политика будет соблюдаться.

Как вы знаете, Московский нефтеперерабатывающий завод в начале 2017 года будет ремонтироваться. Это очень удобное время, когда спрос традиционно минимальный. Мы планируем в январе–марте помогать насыщению рынка моторных топлив Московского региона. В нынешнем году наша компания открыла два новых базиса мелкооптовой реализации (в Калуге и Владимире). Это базисы, которые во многом ориентированы на Московский регион для мелкооптовой торговли нефтепродуктами.

– К вам уже обратились потребители для покупки нефтепродуктов с этих базисов?

– Там запущены электронные торги. Сейчас продаем небольшие объемы. В Калуге и Владимире реализуем каждый день по 120 т дизельного топлива и Аи-92, а также 30 т Аи-95. Это нормальные показатели для текущего периода раскрутки этих базисов. Мы готовы оперативно удовлетворить рост спроса и увеличить объем торгов в два-три раза или больше, если потребуются. А его мы заметим по растущим ценам и количеству участников торгов. Цена не должна быть слишком высокой и слишком низкой.

От 25 до 636

– Как давно ваша компания развивает автозаправочный бизнес?

– В 2016 году у розничной сети, работающей под брендом «Газпром», юбилей – 10 лет. В ноябре–декабре 2006 года мы приобрели первые 25 АЗС – в Ростовской области. Вскоре к ней прибавилась сеть, которая строилась под реализацию нефтепродуктов Астраханского НПЗ. К моменту покупки у нас была разработана концепция «250 многотопливных автозаправочных станций» (МАЗС). Мы считали, что именно 250 МАЗС позволят нам продавать весь объем бензина Аи-92 производства Астраханского завода и что именно МАЗС максимально эффективны в эксплуатации. Но в целом топливный рынок был иным, тогда еще активно продавался восьмидесятилетний бензин.

› В 2015 ГОДУ МЫ РЕАЛИЗОВАЛИ ОКОЛО 2,5 МЛН Т СУГ, А В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2016-ГО – ОКОЛО 1,23 МЛН Т

– А ведь это было совсем недавно.

– Да, и структура рынка изменилась радикально, и объемы производства на Астраханском НПЗ выросли. Перемены на рынке диктовали корректировку подхода к развитию бизнеса.

– Сколько заправок у вас сейчас?

– Всего у нас 636 объектов розничной реализации в 26 регионах. Из них 335 АЗС, реализующих бензины и дизельное топливо, 89 МАЗС, реализующих СУГ, бензины и дизельное топливо, 57 автоматических заправок, 154 АГЗС, реализующих СУГ, и один объект, реализующий компримированный природный газ, – АГНКС.

– Давно у вас появились автоматические заправки?

– В 2008 году. Мы были практически пионерами в этом направлении.

– С чем связано такое увеличение сети?

– С консолидацией активов внутри Группы «Газпром», с покупкой сторонних сетей, а также со строительством новых заправок в регионах присутствия.

Но последние годы мы работаем не над количеством, а над качеством розничной сети. Происходит оптимизация – избавляемся от неэффективных заправок, модернизация – осуществляем переоборудование станций и, конечно, работаем над стандартами обслуживания.

В газовом сегменте начали приносить плоды наши программы «Чистый город» и «Чистая экономия». В рамках этих программ мы стимулируем перевод транспорта на пропан-бутан как автопарков, так и для частных автовладельцев. В результате выросла реализация и стали прибыльными некоторые газовые заправки, которые до того приносили убытки.

– Какие конкретные меры применяются в рамках этих программ?

– Установка газобаллонного оборудования проводится фактически за наш счет и окупается благодаря реализации топлива новым потребителям. Программа «Чистый город» – для юридических лиц, а «Чистая экономия» – для физических. Замечу, что физические лица любят экономить больше, чем юридические.

– Неоднократно обращал внимание, как люди приезжают на заправки «Газпром» и пытаются получить бонусы на карту «Газпром нефти». Не мешает ли такое



смешение брендов в работе? Не хотите ли вы объединить бонусные программы с родственной заправочной сетью, чтобы не путать потребителей?

– Мы, как правило, работаем в разных регионах. За исключением Краснодарского края, Нижегородской, Владимирской и Калужской областей. Проблема смешения существует, мы над ней работаем. В настоящий момент пока ведем диалог с «Газпром нефтью».

– Какова доля различных топлив в общем объеме реализации?

– Бензины – 56,6%, дизельное топливо – 34,6% и СУГ – 8,8%. Объемы розничной реализации, как практически у всех на рынке, у нас в текущем году уменьшились. Связано это со снижением трафика в некоторых приграничных регионах присутствия, которое было вызвано контрсанкциями по отношению к странам Евросоюза. Однако сейчас потери на одних направлениях начинают компенсироваться ростом потребления на других, так как происходит определенное перераспределение направлений поставок импортных товаров автотранспортом.

– Какова среднесуточная реализация?

– В 2015 году среднее значение по всем регионам составило около 9 т в сутки с учетом газовых заправок, где объемы реализации традиционно в разы ниже, чем на бензиновых. А максимальное значение по всем видам заправок показал Воронеж – 20,9 т в сутки. Кстати, многотопливные станции в Воронеже продемонстрировали лучшие максимальные значения в нашей сети – 29,7 т в сутки, а в среднем по МАЗС – 14,6. Практика показывает, что это самый эффективный формат заправок.

– А есть аналогичные данные за текущий год?

– В первом полугодии среднесуточная реализация через одну станцию составила 8 т в сутки. Максимум вновь показал Воронеж – 18,5 т. Во втором полугодии эти показатели будут существенно выше, а по итогам года рассчитываем, что они будут как минимум не хуже 2015-го.

– Что вы предпринимаете для повышения эффективности сети?

– Потребитель хочет видеть красивые, аккуратные заправки с сопутствующими товарами. Мы активно

работаем в этом направлении – проводим ребрендинг, переформатирование операторных, с увеличением внутренних площадей, устройством магазинов, кафе с кофейной зоной, работаем над ассортиментной матрицей, а также проводим полную или частичную реконструкцию.

СОПУТСТВУЮЩИЙ ТОВАР

– В какой момент вы начали развивать на станциях реализацию сопутствующих товаров?

– Практически с самого начала существования нашей сети. Если первоначально сопутствующие товары давали всего 1% выручки АЗС, то теперь – 17–18%. Доля сопутствующих товаров в общем валовом доходе за 2015 год – 6%. Одна чашка кофе по прибыли равна 6 л бензина. Кстати, о кофе: намереваемся в ближайшее время поменять на всех заправках кофемашины на суперавтоматические профессионального класса. Окупаемость данного проекта ожидаем в пределах трех лет.

– Планируете проекты с другими дочерними компаниями «Газпрома»?

– Планируем реализовать проект вместе с компанией «Газпром газомоторное топливо». В рамках этого проекта намечено дооснастить 16 наших АЗС модулями для заправки природным газом. Сейчас готовим необходимые договоры. Уже в текущем году запустим пилотную схему взаимодействия наших предприятий на базе существующего объекта в Астраханской области.

– Кстати, планируете ли в качестве эксперимента начать заправку транспорта СПГ?

– Проекты строительства заправочных станций на СПГ пока только обсуждаются. Планы такие есть, но они требуют тщательной проработки. Потребитель СПГ в качестве газомоторного топлива пока не сформирован.

– А сами переводите технику на газ?

– Наша политика в регионах – по максимуму использовать технику на СУГ и сжиженном природном газе. Все-таки мы являемся флагманом по объемам реализации газомоторного топлива в нашей стране. Разумно привлекать клиентов собственным примером. И при этом экономить на топливе.

Беседу вел Александр Фролов



Первые на Балканах

На вопросы журнала отвечает заместитель директора Блока «Сбыт» NIS по рознице Павел Кандалинцев

С Павлом Кандалинцевым мы встретились на заправке «Дунай» сербской сети «Газпром нефти», что расположена между Белградом и Панчево. Это знаковая АЗС: построенная в 2012 году, она стала первой станцией под брендом Gazprom в Юго-Восточной Европе. Снаружи станция практически неотличима по оформлению от российских заправок «Газпромнефть». Только надписи латиницей и цены в сербских динарах. Внутри отличий чуть больше: интерьер делался по европейскому проекту, среди сопутствующих товаров – холодильник с вином, стенд с кухонной техникой неизвестной в России марки и новая книга о Гарри Поттере на сербском языке за 1320 динаров рядом с кассой. Касса плавно переходит в барную стойку с высокими сиденьями. Но в целом это хорошо знакомая российским автомобилистам заправка. При желании можно представить, что вы не в Сербии, а в каком-нибудь российском регионе – с поправкой на местный колорит.

Устраиваемся за столом в секции кафетерия. Вкусно пахнет кофе. За окном заправляются корейский кроссовер и румынский седан. Темнеет.

ПОД БРЕНДОМ GAZPROM

– Павел, какова была сбытовая сеть NIS к моменту ее приобретения компанией «Газпром нефть»?

– В 2009 году нам досталась сеть из 472 весьма разношерстных станций, работавших под брендами Jugopetrol, JP, NIS Petrol и их различными модификациями. Станции разноформатные – от киоска до трассового формата, в большинстве своем небольшие и довольно старые. Преимуществом сети было хорошее покрытие территории, заметная доля NIS на рынке – около 34% в объеме розничных продаж и отношение к этому бренду



› Сейчас у нас в Сербии

324 АЗС.

Из всего разнообразия брендов мы оставили только один – NIS Petrol, спозиционировав его в массовом сегменте

со стороны потребителей, как к чему-то своему, родному. Однако проблем хватало. На этих АЗС использовались разные системы учета, поначалу трудно было вообще получить статистику об объемах реализуемого топлива. Было явно избыточное количество персонала на АЗС. Из-за неформатности сети сильно страдало нетопливное предложение. Сеть нужно было оптимизировать.

– **Какое количество станций у вас сейчас?**

– Сейчас у нас в Сербии 324 АЗС. Из всего разнообразия брендов мы оставили только один – NIS Petrol, спозиционировав его в массовом сегменте. Маркетологи основательно поработали над бренд-стандартами АЗС, отразив в идее бренда NIS Petrol его сербское происхождение. В 2011 году было принято решение о выводе на рынок в премиальном сегменте нового бренда АЗС – Gazprom. Под ним сейчас работают 16 заправок. Это премиальные станции, их по определению не может быть много. Расположены они в основном на автомагистралях и на крупных трассовых узлах.

Разумеется, развиваем сеть и за рубежом, где экономически целесообразнее захватывать премиум-сегмент. Бренд Gazprom хорошо известен в Европе, поэтому именно он и был выбран для брендирования АЗС. В Румынии 18 станций (все Gazprom), в Болгарии – 35 (также все Gazprom). В Боснии и Герцеговине тоже 35 АЗС, но под брендом Gazprom работают 27, остальные – NIS Petrol (в Республике Сербской).

– **У вас до сих пор реализуется программа реконструкции?**

– Да. Основная масса станций построена в промежутке между 1959-м и 1980 годами. Как видите, сеть в целом достаточно старая и реконструкция для нас – жизненно необходимый процесс. Конкуренты очень активные, у них только за первые восемь месяцев 2016 года на рынке Сербии появилось восемь



новых заправок и 21 станция была реконструирована. Это для нас серьезный вызов. Поэтому и планы по реконструкции основательные. Например, в 2015 году было реконструировано 12 АЗС, из них четыре – в бренде Gazprom, в этом году будет реконструировано шесть и построена одна заправка.

Обновление сети – это всегда позитивное восприятие бренда, новые клиенты, рост продаж топлива. К тому же после реконструкции появляются возможности по расширению ассортимента магазина/кафе, по предложению расширенного спектра дополнительных услуг, что очень нравится клиентам.

И наши усилия уже дают свои плоды. Например, до недавнего времени по показателю удельной прокачки на рынке Сербии не было равных сети OMV, а сейчас по удельной прокачке сеть Gazprom опережает ее в полтора раза. NIS Petrol по этому же показателю лидер в массовом и экономсегментах.

ЛУЧШЕ 100, ЧЕМ 95

– **Пришлось работать над качеством топлива?**

– Да, конечно. В 2009 году, на момент покупки NIS «Газпром нефтью», на рынке Сербии наряду с обычным бензином продавался низкокачественный свинцовый бензин. Бессвинцовый бензин даже специально обозначали на АЗС маркировкой VMB, чтобы подчеркнуть его отличие в качестве. Продавался также на рынке низкокачественный дизель с высоким содержанием серы D2. Примерно в тех же количествах, что и обычный дизель.

Нужно понимать, что Сербия после известных событий оказалась в изоляции. К примеру, сюда было запрещено поставлять высококачественное дизельное топливо. Новое оборудование для нефтепереработки также нельзя было завозить, а изготовить его своими силами Сербия не могла. Поэтому и сложилась такая

18

АЗС в Румынии
(все Gazprom)

35

АЗС в Болгарии
(все Gazprom)

35

АЗС в Боснии и Герцеговине:
под брендом Gazprom работают 27, остальные – NIS Petrol (в Республике Сербской)

ситуация на рынке: произвести высококачественное топливо на местных заводах было невозможно, а завозить его не позволяли существующие запреты.

Однако «Газпром нефть» заходила на рынок Сербии с полным осознанием, что скоро ограничения снимут и нам придется конкурировать с продуктами высококлассных нефтеперерабатывающих заводов Европы. К 2012 году «Газпром нефть» провела модернизацию нефтеперерабатывающих мощностей NIS в городе Панчево. На это потребовалось порядка 547 млн евро. Это был крупнейший инвестиционный проект в современной истории сербской экономики. Благодаря проведенным работам мощность нефтеперерабатывающего завода увеличилась примерно на 979 тыс. т в год, а глубина переработки выросла до 84%. Предприятие смогло наладить выпуск бензина и дизельного топлива качества Евро-5.

Следующим шагом стало внедрение брендированного дизеля UltraD на АЗС NIS Petrol. Проект оказался очень успешным, сейчас UltraD занимает до 35% от общего объема продаж дизтоплива физическим лицам. А в прошлом году впервые на балканском рынке на станциях Gazprom появился бензин под брендом G-Drive с октановым числом 100. Такое топливо было до этого только у одного продавца – австрийской сети OMV. Это был

экслюзив, а сегодня мы значительно потеснили их позиции.

– **Сколько сейчас продаете сотого бензина?**

– Около 35–40% от всего бензина на заправках Gazprom.

– **Чудовищно много, по российским меркам!**

АИ-95 менее популярен?

– Тут нужно учитывать, что на заправки Gazprom приезжают преимущественно премиальные клиенты. Им интереснее купить наиболее качественное, премиальное топливо.

От Бухареста до Сараево

– **А в целом какова специфика рынка Балкан?**

– Невысокая платежеспособность населения, высокая безработица, в среднем выше 20%, зарплаты ниже, чем в России. Высокая доля дизельного автопарка: российский потребитель выбирает бензин, а в Сербии (как и в целом в Европе) – дизельное топливо. На местном розничном рынке доля ДТ превышает 60%, бензина – 25%, остальное приходится на сжиженные углеводородные газы (СУГ, пропан-бутан). Соответственно, в Сербии мы больше внимания уделяем дизельному топливу. Поэтому очень рады тому факту, что летом этого года успешно запустили в продажу на АЗС Gazprom брендированный дизель G-Drive Diesel.



Кроме того, здесь велико влияние сельскохозяйственных потребителей. У нас в розницу запрашивается большое количество фермеров. В связи с этим мы ежегодно наблюдаем два мощных всплеска в продажах – весной и осенью. Фермерам мы предлагаем, помимо обычного дизеля, также специальное дизтопливо с повышенным содержанием серы (0,1%) и с улучшенными смазывающими свойствами. Это топливо подходит для их старых комбайнов. Есть даже специальная программа лояльности для сельхозпотребителей. Из приблизительно 300 тыс. т дизельного топлива, которое мы реализуем в этом году, около 88 тыс. т придется на этот сегмент.

Еще одной особенностью региона является почти полное отсутствие железнодорожных пассажирских перевозок. Поэтому, если куда-то нужно попасть, то либо самолетом, либо автотранспортом. А расположена Сербия как раз на пути транзитных потоков из Европы в Турцию, Грецию, Черногорию. И два раза в год, летом и под Рождество, через Сербию идет автомобильный поток транзитников, которому мы очень рады.

– Насколько хорошо на балканском рынке воспринимается премиальное топливо, премиальные заправки?

– В целом хорошо, люди любят удобство, качество, а на премиальных АЗС всегда можно отдохнуть, попить вкусный кофе, посидеть в интернете. Что касается премиальных топлив, то в целом к ним отношение тоже положительное. Для кого-то это дополнительная гарантия качества, кому-то нужны от топлива дополнительные свойства (очистка, защита двигателя или повышение мощности и драйв). Всё, конечно, хорошо в меру, а то, например, в Румынии я не знаю уже ни одного заметного оператора, у которого бы не было своего брендированного топлива.

Отдельная история – Босния и Герцеговина. Значительная часть местного населения уезжает на заработки за границу. Соответственно, спрос на премиальное топливо имеет специфический сезонный характер: когда люди возвращаются с заработков, три летних месяца и Новый год – спрос максимальный.

Премиальный D

Я смотрю в окно на фирменную стелу, хорошо знакомую российским автомобилистам. На ней по вечерам ярко сияют пять ценовых позиций. Три позиции ординарные: AG – автогаз за 73,9 динара, evro D – обычный дизель по 142,4 динара, evro 95 – АИ-95 за 135,2 динара. Две позиции премиальные: G-Drive D – брендированный дизель 147,4 динара и G-Drive 100 – «сотый» бензин по 145,2 динара. Цены в 2–2,5 раза выше, чем в Москве. Дорого, по-европейски. Интересно:

– Почему между обычным и премиальным дизелем разница всего три динара?

› В 2011 году было принято решение о выводе на рынок в премиальном сегменте нового бренда АЗС – Gazprom. Под ним в Сербии работают **16 заправок.** Это премиальные станции





– Надо учитывать, что брендированный дизель мы продаем с июля текущего года. Это новый товар, потребитель должен к нему привыкнуть. В самом начале продаж цена на обычный и премиальный дизель была одинаковой. На заправках Gazprom начался настоящий бум. Выстраивались очереди.

Топливо действительно очень хорошее. Понимаю, что из уст представителя компании эти слова трудно воспринимать объективно. Но это правда.

– Чем премиальный дизель отличается от обычного?

– Заметно возрастает мощность двигателя (по результатам тестирования – до 7,8%), улучшается качество его работы (запускается легче, меньше вибрации, шума). Очищается топливная система. Есть и еще один эффект, который мы не закладывали и не упоминали в рекламной кампании, – экономия топлива. Люди в Сербии привыкли экономить: видите, сколько стоит здесь топливо? Любую возможность потратить меньше замечают и рассказывают окружающим. И вдруг автомобилист обнаруживает, что премиального топлива хватает на дольше, чем обычного. Сарафанное радио работает.

– Насколько изменения на рынке нефти сказались на цене топлива?

– Напрямую. Мы мониторим цены на мировых биржах каждый день. Они защиты в цене топлива. А динамика цен на розничном рынке очень живая. Динар достаточно стабилен, он привязан к курсу евро.

Вид признания

– Что касается СУГ, как развивается этот сегмент?

– Приблизительно 8% (или около 40 тыс. т) от продаваемого нами объема – это автогаз. Спрос на рынке газа неуклонно снижается – например, в этом году на рынке Сербии будет продано на 5% меньше автогаза, чем в 2015-м. Основная причина – рост цен на этот продукт из-за увеличения акцизов и роста котировок на биржах. Основные наши продажи газа – это заправки в автомобили, но мы также предлагаем на АЗС газ в баллонах для бытового использования. Еще на двух заправках мы реализуем компримированный природный газ (КПГ).

– Пропан-бутан реализуется на газовых заправках или на многотопливных?

– На многотопливных. На 130 АЗС есть газовые модули.

– А кто основные потребители КПГ?

– В основном пока таксисты, работающие на легковых автомобилях. Одна метановая станция у нас расположена в г. Нови-Сад, а вторая – в г. Чачак. В планах сделать еще одну заправку – в Белграде. Дальнейшие планы развития зависят также и от желания государства продвигать эту тему.

– Как покупатели воспринимают сопутствующие товары?

– Как неотъемлемую часть качественного предложения на АЗС, положительно. Нетопливное предложение на наших станциях очень быстро прогрессирует. В этом году, например, мы внедрили концепцию Drive Cafe, очень хорошо известную российским клиентам сети АЗС «Газпромнефть». Запустили этим летом продажи энергетика под брендом G-Drive, причем сделали это так успешно, что сразу попали с этим продуктом в мониторинговую панель Nielsen с долей на общем рынке энергетиков (не только на АЗС) 2,4%. Этой осенью наших клиентов ожидают на заправках еще приятные сюрпризы: новая стеклоомывающая жидкость G-Drive и новые сэндвичи Drive Cafe.

– Нет ли у вас заправок-подражателей, не подделывают ли бренд?

– Не часто, но подделывают. Но – за пределами Сербии и в основном на транзитных дорогах. К примеру, в Македонии и Греции. Мы за этим следим и быстро пресекаем. А в Сербии недавно попытались имитировать на стеле наше топливо UltraD. Нам это отчасти лестно. Подделка – вид признания рынком.

Беседа вел Александр Фролов

7,8%

до такого показателя по результатам тестирования возрастает мощность двигателя при использовании премиального ДТ



www.gazprom-spacesystems.ru

СПУТНИКИ СВЯЗИ «ЯМАЛ» НА ВЫСОТЕ

Спутниковый ресурс
Каналы связи
Телевидение
VSAT сети
Широкополосный доступ



ПОХИТИТЕЛИ ИМЕН

Опасайтесь поддельных заправок

Как верно заметил герой одного из интервью, опубликованных в этом номере, подделка – это своего рода признание рынком. Никто не будет подделывать малоизвестный бренд или бренд с дурной репутацией. Если только от отсутствия фантазии и безысходности. Бренды, принадлежащие компаниям Группы «Газпром», подделывают регулярно. И речь не только о продуктах вроде масел и смазок, но и о целых заправках.

ХОРОШИЕ ХУДОЖНИКИ, ВЕЛИКИЕ ХУДОЖНИКИ

Если вы проедете по Ленинградскому шоссе, то можете увидеть заправки, подозрительно напоминающие по оформлению АЗС старого и уже не использующегося бренда «Газпром нефти» – «Сибнефть». Да, название и оформление немного изменено, но вполне узнаваемо. Однако подделываются не только старые, но и вполне актуальные бренды.

На подделку чаще всего решаются владельцы одиночных заправок. Они же охотнее идут на устранение нарушений. Периодически Группе «Газпром» приходится иметь дело и с небольшими региональными сетями, насчитывающими 5–15 АЗС. Стоит отметить, что как раз у них (особенно в Сибирском федеральном округе) довольно популярен бренд «Сибнефть». При этом небольшие сети, которые используют единое брендование на станциях, как правило, стараются защитить заимствованное оформление, отказываясь изменять его, поскольку это чревато для них ощутимыми расходами. И в то же время именно со стороны небольших региональных сетей поступают предложения предоставить им бренд «Газпромнефть» по договору франчайзинга.

Статистика одной только «Газпром нефти» по нарушителям впечатляет. С 2013 года в Центральном федеральном округе было обнаружено 27 поддельных заправок, в Сибирском – 19, в Приволжском – 11, в Уральском – 9, в Северо-Кавказском – 1, а в Южном и Северо-Западном – по 2. А так как бренд «Газпромнефть» является международным, то и в соседних странах он получает такого рода признание. Опять же с 2013 года в Казахстане обнаружено 8 фальшивых заправок, в Киргизии – 6, а в Таджикистане – 7. Есть подражатели и в Юго-Восточной Европе: в Сербии – 2 и в Болгарии – 1. Только за прошлый год

«Газпром нефть» зафиксировала 37 нарушений, а в 2016-м – 16.

Иногда нарушители действуют совсем нагло, копируя оформление и логотип полностью. Иногда – немного их модифицируют. К примеру, АО «Газпром газэнергосеть» зафиксировало в Махачкале заправку, смело взявшую логотип сети АЗС «Газпром» и немного его модифицировавшую, – в результате получилось «Газпромъ». Твердый знак, видимо, должен исключить любые вопросы об использовании чужого товарного знака. Однако на этой станции скопированы и элементы оформления. Хотя они выполнены в иной цветовой гамме – красной. АЗС как бы покраснела от стыда.

В станции Новопокровская Краснодарского края обнаружилась заправка «Ямал Газпром». Она оказалась скромнее – позаимствовала только логотип. Есть и станции, заимствующие элементы оформления, но выдумывающие собственные логотипы. Пример можно обнаружить в Оренбурге. Видимо, владельцы следуют идее Пабло Пикассо: «Хорошие художники копируют, великие художники воруют».

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

Первоначально компании Группы «Газпром» ведут переговоры, претензионную работу. Так, специалисты ПАО «Газпром нефть» отмечают, что достаточно часто бывают случаи, когда нарушитель является

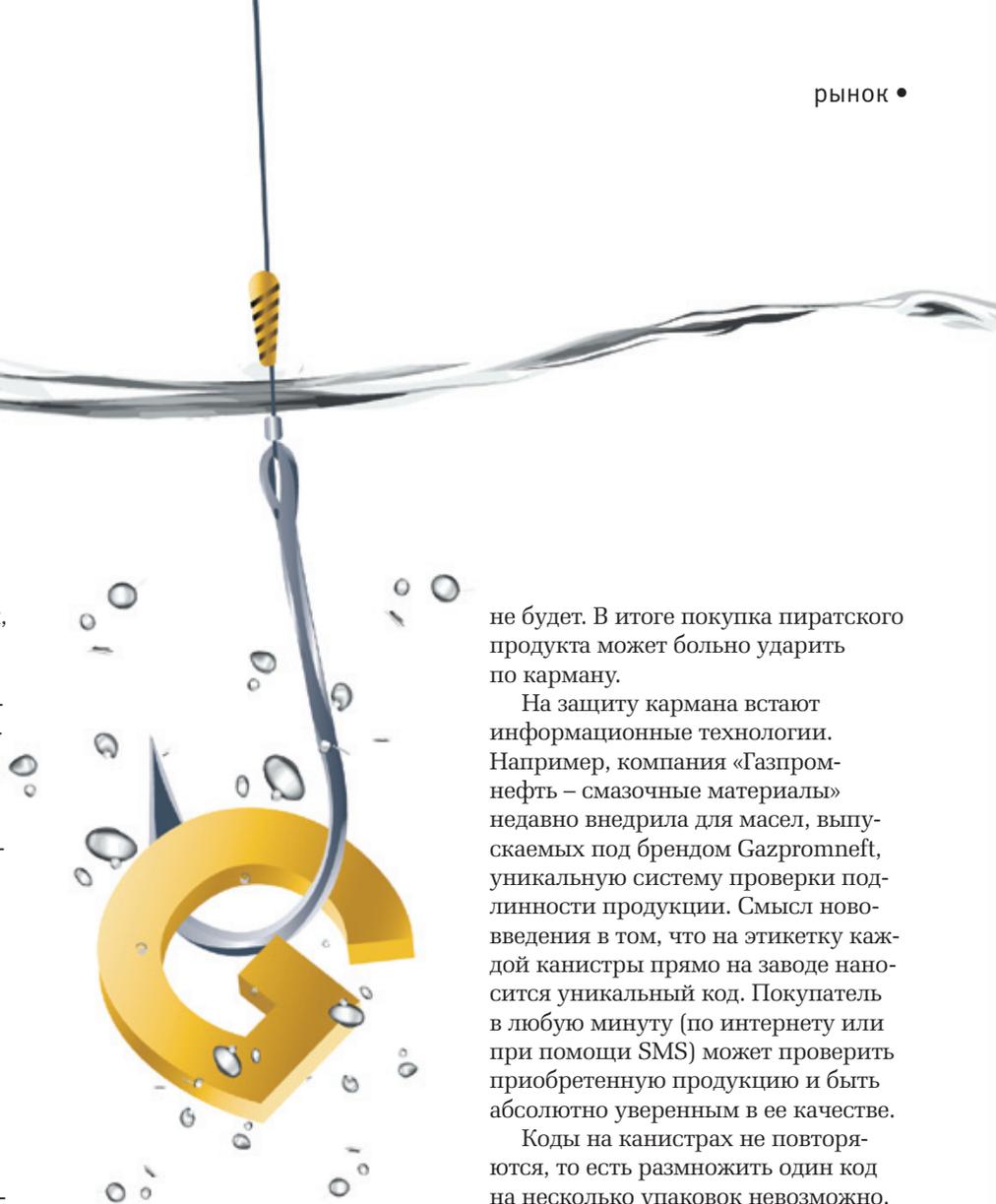


контрагентом одного из предприятий, входящих в структуру «Газпром нефти»: «Газпромнефть – Региональные продажи», «Газпромнефть – Корпоративные продажи» или «Газпромнефть – смазочные материалы». В таких ситуациях обычно просят ответственного за коммуникацию с контрагентом менеджера поспособствовать урегулированию вопроса. В большинстве случаев это удается. В других – пишется официальная претензия. В случае неполучения ответа или отказа в удовлетворении претензии компания обращается в Федеральную антимонопольную службу, Роспотребнадзор, иногда – в прокуратуру. Это зависит от региона и конкретной ситуации.

После принятия государственными органами решения (если нарушение не устранено) компания обращается в суд. Наличие уже вынесенного решения госоргана по таким спорам значительно упрощает судебное разбирательство. Однако споры по интеллектуальной собственности во многих региональных судах еще не получили широкого распространения.

ДЕТИ ВЕЛИКОГО КОМБИНАТОРА

Есть и менее бросающиеся в глаза случаи подделок, с которыми может столкнуться автомобилист на заправках, – подделка фирменных товаров. Например, моторных масел. Как говорил великий комбинатор: «При современном развитии печатного дела у них на Западе подделать советский паспорт – это такой пустяк, о котором даже смешно говорить!» Современные технологии позволяют злоумышленникам в самые короткие сроки повторять защиту даже самых современных упаковок. А содержимое этих упаковок, разумеется, никто копировать



не будет. В итоге покупка пиратского продукта может больно ударить по карману.

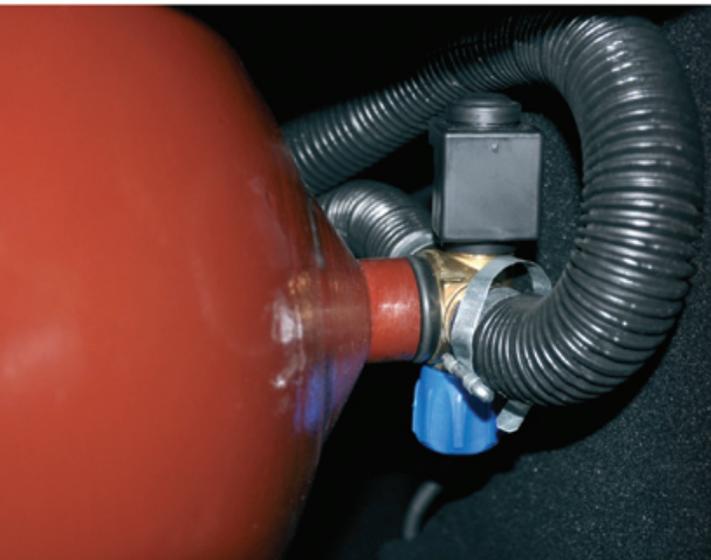
На защиту кармана встают информационные технологии. Например, компания «Газпромнефть – смазочные материалы» недавно внедрила для масел, выпускаемых под брендом Gazpromneft, уникальную систему проверки подлинности продукции. Смысл нововведения в том, что на этикетку каждой канистры прямо на заводе наносится уникальный код. Покупатель в любую минуту (по интернету или при помощи SMS) может проверить приобретенную продукцию и быть абсолютно уверенным в ее качестве.

Коды на канистрах не повторяются, то есть размножить один код на несколько упаковок невозможно. Сама система проверки защищена международными патентами. На рынке масел компания «Газпромнефть – смазочные материалы» – единственная, кто смог внедрить столь эффективную систему, дающую стопроцентную гарантию подлинности.

Продукция и автозаправки Группы «Газпром» пользуются высоким спросом и доверием потребителей. Но иногда этим доверием пользуются «дети великого комбинатора». К счастью, постепенно автомобилисты получают возможность проверить подлинность товаров и заправок. Товары начинают снабжаться специальными кодами, а подлинность АЗС в большинстве случаев можно проверить на сайтах компаний: станции под брендом «Газпром» – на сайте АО «Газпром газэнергосеть», а под брендом «Газпромнефть» – на сайте «Газпромнефти». Немного осмотрительности со стороны автомобилиста – и мошенникам его не обмануть.

Александр Фролов

» Иногда нарушители действуют совсем нагло, копируя оформление и логотип полностью. Иногда – немного их модифицируют



Что убивает газомоторную отрасль

Техрегламент Таможенного союза
против газа на транспорте

Три года назад в нашей стране была запущена масштабная программа газификации транспорта, в соответствии с которой созданы специализированные предприятия, выделены деньги и принята необходимая нормативно-правовая база. «Газпром» и нефтяные компании начали расширять сеть газозаправочных станций, ведь газ – это экономично и экологично. Однако в начале 2015 года по газомоторной отрасли был нанесен удар – не санкциями и не кризисом на рынке нефти. Удар нанес Технический регламент Таможенного союза.

Третья волна

В нашей стране масштабные программы газификации транспорта проводились еще в 1930-х и 1980-х годах. В текущей кампании принимают участие «Газпром», региональные власти, а также 25 зарубежных и отечественных автопроизводителей (среди российских – ПАО «КАМАЗ», ООО «Волгабас», ООО «Группа ГАЗ», Кировский завод).

Наиболее распространенным газомоторным топливом в России являются сжиженные углеводородные газы (СУГ, пропан-бутан). А общий объем газомоторного автопарка (учитывая метановый и пропан-бутановый сегменты), по различным оценкам, достигает от 2 млн до 3,1 млн единиц.

С 2009 года были приняты необходимые для развития отрасли постановления и законы. Ускорить перевод техники на газомоторное топливо поручил президент Российской Федерации Владимир Путин. Под задачи развития газомоторного направления пересматривались различные строительные нормы и осовременивались требования по безопасности. То есть государство оценивает газомоторную отрасль как одно из приоритетных направлений развития. В него вкладываются значительные средства из федерального бюджета. На этом фоне беда пришла со стороны самого же государства.

Благими намерениями

В январе 2015 года в силу вступил Технический регламент Таможенного союза от 09.12.2011 №018/2011 «О безопасности колесных транспортных средств» (с изменениями от 30 января 2013 года). Документ необходим для реализации крайне благих целей: защиты жизни и здоровья чело-



› По данным одного из лидеров российского рынка ГБО «РЕЗОЛ автогаз», продажи газобаллонного оборудования после введения Техрегламента упали более чем в два раза



века, имущества, охраны окружающей среды и предупреждения действий, вводящих в заблуждение потребителей.

Существуют международные требования, касающиеся безопасности эксплуатации колесных транспортных средств (ТС), ограничивающие возможности по переделке автомобиля вне завода. И этот подход абсолютно разумный, так как ряд изменений, которые можно внести в ТС, ухудшают показатели безопасности. Но в нашем случае в ряду подлежащих специальной регистрации переделок оказалась установка газобаллонного оборудования (ГБО).

Разумеется, никто не отрицает, что установка ГБО – это серьезное вмешательство, так как касается топливной системы и двигателя.

Заранее было известно, что Техрегламент затронет газомоторное направление. Однако вступление в силу этого документа породило ряд организационных вопросов, решение которых отложило фактическое применение норм Техрегламента.

Притом сама организация процесса отличалась некоторой легкой растерянностью, так как ответственные структуры не всегда могли обосновать, какие организации за какую стадию регистрации ГБО отвечают. Наконец процедура была оформлена.

БЕЛКА В КОЛЕСЕ

С 2016 года любой, кто захочет перевести свой автомобиль (или целый автопарк) на газ, должен сначала написать обращение в аккредитован-

ную испытательную лабораторию (АИЛ), которая должна будет провести предварительную техническую экспертизу. Для экспертизы потребуются фото автомобиля до переоборудования. Затем АИЛ выдаст заключение предварительной технической экспертизы. Получив его, будущий счастливый владелец газобаллонного автомобиля должен написать заявление о разрешении внесения изменений в конструкцию транспортного средства. Потребуется согласование ГИБДД с условием переоборудования в специализированной организации. Следом за этим нужно оформить обращение в специализированный центр по установке ГБО.

Наконец ГБО-оборудование установлено. Но это лишь половина дела. Далее вы передаете документы для предоставления в АИЛ (в том числе фото автомобиля после переоборудования) для проведения заключительной технической экспертизы. После проведения экспертизы вы получите специальный протокол. Затем весь пакет документов передается в ГИБДД и оплачивается госпошлина. После этого вам выдается свидетельство о соответствии транспортного средства Техрегламенту. Если раньше процедура регистрации занимала один день и стоила 250 рублей, то теперь – от двух до четырех недель и стоит от 4 тыс. до 13 тыс. рублей.

Но это на самом деле далеко не вся проблема. В настоящей ловушке оказались те, кто уже

› В России не выпускают ни одного легкового автомобиля, работающего на пропан-бутане или метане, в заводском исполнении

перевел транспорт на газ. Ведь от владельцев ГБА для прохождения регистрации всё равно необходимо предоставить в АИЛ фотографию своего автомобиля без газобаллонного оборудования! Поэтому в сервисных центрах особой популярностью пользуется услуга по демонтажу ГБО. Стоит она около 5 тыс. рублей. Иначе как наказанием за переход на газ эту ситуацию назвать нельзя.

Нынешнее положение приводит к замедлению темпов перевода техники на газ. А может и произойти отток потребителей, ведь не факт, что, сняв оборудование, человек захочет ставить его обратно. Тем более что 13 тыс. рублей – это дополнительные 1,5–2 года, которые нужно потратить обычному автомобилисту, чтобы затраты на ГБО окупались. Кстати, если вас остановят без свидетельства на ГБО, то оштрафуют на 500 рублей. А на второй раз – на 5 тыс. рублей. Или лишат прав на три месяца.

По данным одного из лидеров российского рынка ГБО «РЕЗОЛ автогаз», продажи газобаллонного оборудования после введения Техрегламента упали более чем в два раза. Если в 2012 году в России было реализовано 195 тыс. комплектов ГБО, в 2014-м – 200 тыс., то в 2015-м этот показатель упал до 120 тыс. В текущем году объем продаж ГБО ожидается на уровне не выше 80 тыс. единиц.

Если говорить о безопасности, то нет достоверной статистики, которая бы говорила о большей аварийности газобаллонных автомобилей и меньшей выживаемости водителей и пассажиров во время аварий. Кроме того, производители ГБО, которое проходит сертификацию в России, работают в сотрудничестве с автозаводами. Фактически ГБО можно присвоить статус запасной или опциональной детали – ведь вы не перерегистрируете свой автомобиль после установки на его крышу багажника!

АЛЬТЕРНАТИВА

Сервисные центры, которые устанавливают ГБО, также в массе своей к настоящему моменту имеют необходимые сертификаты. Было бы логично делегировать им полномочия по предварительной экспертизе автомобиля. Все-таки они наблюдают этот автомобиль непосредственно, а не гадают по фотографии, как АИЛ. Они же будут нести ответственность за недобросовестную установку оборудования. Выдвигая такие соображения, мы исходим из того, что нормы Техрегламента надо соблюдать, но необходимо сократить долю абсурда и откровенного вредительства по отношению к газомоторной отрасли, возникших в настоящий момент в результате этих процедур регистрации.

Возможно внедрить «отложенную» установку. То есть возложить на заводы функцию установки ГБО. Это упростит регистрацию и восстановит прежние темпы прироста газового автопарка. Но пока подобный опыт есть только у Группы ГАЗ.

Мы могли бы предположить, что эти процедуры были введены в пользу автопроизводителей, которые выпускают газомоторную технику. Ведь техника заводской сборки не требует такой трудоемкой регистрации. Однако в России не выпускают ни одного легкового автомобиля, работающего на пропан-бутане или метане, в заводском исполнении. Даже АвтоВАЗ собирается начать серийное производство своих метановых «Вест» только в начале следующего года. То есть выгодополучателя нет. Поэтому мы склоняемся к версии, что происходящее – просто чья-то недоработка. В любом случае ситуацию нужно в кратчайшие сроки исправлять. Иначе планы по развитию газомоторной отрасли так и останутся лишь планами. А газомоторный автопарк не только не вырастет, но и начнет стремительно сокращаться.

Александр Фролов





СКАЖКИ «АХ»!

КЛАССНЫЕ СОВРЕМЕННЫЕ КВАРТИРЫ

В жилом комплексе Зиларт никто не останется без дома мечты!

Ведь у нас строится качественное жилье, которое долго прослужит вам и вашей семье. Все наши квартиры настолько стильные и современные, что вы потратите немало времени, выбирая, какая же из них вам больше подходит. Но это еще не все сюрпризы. Планировки в Зиларте такие удобные, что вы легко сможете воплотить любые свои желания по обустройству и наполнению нового дома.

**Здесь столько комфортного пространства.
Здесь просто хочется жить!**



РАССРОЧКА НА **КВАРТИРЫ 0%-24** МЕСЯЦА | **228 22 88** (495)

Заправки пятого океана



**«Газпромнефть-Аэро» – лидер по розничной
продаже авиакеросина на рынке РФ**

Рынок авиаперевозок, а с ним и рынок авиатоплива – одни из самых чувствительных к ухудшению экономической ситуации. С 2009 по 2014 год пассажиропоток и потребление топлива в аэропортах России прирастали примерно на 10% в год. Однако в 2015 и первом полугодии 2016 года потребление авиатоплива снизилось. В то же время АО «Газпромнефть-Аэро» сохранило лидерство по розничным заправкам в РФ. Компания инвестирует в новые активы и развивает бизнес за рубежом. Сегодня «Газпромнефть-Аэро» предоставляет услуги в 47 российских и более 170 иностранных аэропортах.

Доля падающего рынка

Для российского рынка авиаперевозок 2015 год оказался очень сложным. Из-за угрозы терроризма закрылись некоторые популярные курортные направления. Зарубежные авиакомпании сокращали количество рейсов (SAS, Lufthansa) или уходили с российского рынка (Air Berlin, EasyJet). Кроме того, драматически завершилась история «Трансаэро». Банкротство этой авиакомпании больно ударило

и по ее поставщикам. Так, для «Газпромнефть-Аэро» этот перевозчик был стратегическим партнером, а с его банкротством невыплаченным оказался долг за топливо в размере более 6 млрд рублей. Эта ситуация заставила усилить контроль за финансовой состоятельностью контрагентов.

Несмотря на падение рынка, «Газпром нефть» в 2015 году практически смогла удержать объем реализации авиатоплива на уровне

2014 года (2,8 млн т и 2,84 млн т соответственно). В розницу «Газпромнефть-Аэро» на территории России продала 2,5 млн т авиакеросина. Компании удалось нарастить долю рынка – более 25%.

В первом полугодии 2016 года, по данным Росавиации, общее снижение объема потребления топлива в России продолжилось и составило около 11%. Последние данные говорят о сохранении негативной тенденции и во втором полугодии.



› По итогам первых шести месяцев «Газпромнефть-Аэро» реализовала в РФ 1,1 млн т авиатоплива

По итогам первых шести месяцев «Газпромнефть-Аэро» реализовала в РФ 1,1 млн т авиатоплива. Отдельно можно выделить успех «Газпромнефть-Аэро Шереметьево». За тот же период 2016 года предприятие заправило 404 тыс. т авиатоплива, что на 6 % больше аналогичного периода 2015 года.

В 2016 году «Газпромнефть-Аэро» начала поставки авиационного топлива и заправку «в крыло» воздушных судов в аэропортах Екатеринбурга и Саранска, а также сразу в трех аэропортах на Чукотке. Предприятия компании получили все лицензии и другую разрешительную документацию, необходимую для осуществления операционной деятельности в региональных аэропортах, и начали заправку воздушных судов. «Газпромнефть-Аэро» расширила крупнейшую в РФ сеть собственных топливозаправочных комплексов (ТЗК) до 47 аэропортов.

НОВЫЕ АКТИВЫ

В международном аэропорту Кольцово (Екатеринбург) компания ввела в эксплуатацию новый ТЗК с общим объемом инвестиций, направленных на реализацию проекта строительства современного ТЗК, более 830 млн рублей.

«Технологическое оборудование ТЗК полностью автоматизировано и соответствует требованиям российских и международных стандартов. Склад нефтепродуктов включает три резервуара общей вместимостью порядка 9 тыс. куб. м. Для отгрузки топлива на территории комплекса построена железнодорожная эстакада на шесть вагон-цистерн. Контроль качества нефтепродуктов обеспечивает наша собственная лаборатория. Авиатопливо будет поставляться на ТЗК с Омского нефтеперерабатывающего завода «Газпром нефти», что позволяет предоставлять авиакомпаниям-партнерам гибкие условия ценообразования и гарантировать необходимые объемы топлива», – отметил генеральный директор «Газпромнефть-Аэро» Владимир Егоров. Первыми клиентами «Газпромнефть-Аэро» в Кольцово стали авиакомпании «Уральские авиалинии», «Газпром авиа», Red Wings и «Руслайн».

В августе компания завершила сделку по приобретению 100 % ООО «Чукотаэросбыт» – первого актива на Чукотке. Предприятие осуществляет заправку воздушных судов на трех топливозаправочных комплексах в крупнейших аэропортах региона – в городах Анадырь, Певек и Кебервеем. Воздушный транспорт в автономном округе является основной частью транспортной системы. Аэропорты Чукотки связаны регулярным магистральным сообщением с Москвой, Хабаровском, Якутском и Магаданом, а также с районными центрами, удаленными селами и обеспечивают перевозки пассажиров и грузов как внутри округа, так и за его пределами. Компания планирует инвестировать в модернизацию авиатопливной инфраструктуры Чукотского АО более 114 млн рублей до 2018 года, а в ближайшие три года – более 170 млн рублей в модернизацию ТЗК в Новосибирске. Это предприятие является универсальной площадкой для практического обучения специалистов современным производственным стандартам авиатопливообеспечения. В сентябре в Новосибирске компания совместно с объединенной группой по качеству авиатоплива (IFQP), входящей в состав Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA), провела уже восьмой по счету международный тренинг для специалистов по авиатопливообеспечению аэропортов. В нем участвовали эксперты из российских и иностранных компаний («Аэрофлот», Air Berlin, «Волга-Днепр», «Якутия», Red Wings, «Белавиа», Toshkent Xalqaro Aeroporti, FAUDI Aviation GmbH и т. д.).

В июне 2016 года в Ульяновском институте гражданской авиации состоялся первый выпуск курсантов по направлению «Авиатопливное обеспечение воздушных перевозок и авиационных работ». Всестороннюю поддержку этому направлению оказывала «Газпромнефть-Аэро». Лучшие из 30 выпускников прошли производственную практику на девяти предприятиях «Газпромнефть-Аэро» в крупнейших аэропортах России. А десять курсантов первого выпуска с высоким экзаменационным баллом, которые зарекомендовали себя



на производственной практике, на конкурсной основе приглашены на работу в «Газпромнефть-Аэро».

ЗАРУБЕЖЬЕ

В 2015 году «Газпромнефть-Аэро» реализовала за рубежом в розницу 256 тыс. т авиатоплива. Компания активно наращивала количество аэропортов присутствия, подстраиваясь под меняющиеся рыночные условия, – и к началу 2016 года была представлена в 162 аэропортах 60 стран мира.

В первом полугодии 2016-го «Газпромнефть-Аэро» совместно с China Aviation Oil начала заправку судов российских авиакомпаний в Китае. Это событие стало итогом четырехлетней подготовительной работы. Сегодня потенциальный объем заправок, который компания сможет ежегодно осуществлять на территории КНР, оценивается в 5 тыс. т.

Кризис на рынке углеводородов и его негативные последствия для мировой экономики, а также перемены в международных отношениях изменили многолетние привычки граждан нашей страны в отношении любимых курортных направлений. Это заставило «Газпромнефть-Аэро» в преддверии летнего сезона отпусков заново оценить наиболее востребованные туристические направления, а также диверсифицировать портфель зарубежных постав-

щиков авиатоплива. В сезонный пик пассажиропотока это позволяет заправлять клиентов своевременно и по оптимальной цене.

В июне компания впервые заключила соглашение с перевозчиком «Ямал» о заправках рейсов за рубежом. Контракт был рассчитан на летний сезон 2016 года. Заправки начались в международных аэропортах, в которые «Ямал» выполняет прямые рейсы из Москвы и Санкт-Петербурга: это Римини (Италия), Подгорица и Тиват (Черногория), Ираклион (Греция), Катания (Сицилия). Общий объем заправок до ноября 2016 года превысил 2,5 тыс. т авиатоплива.

Одним из стратегических направлений для развития бизнеса «Газпромнефть-Аэро» за рубежом является Азиатско-Тихоокеанский регион. В сентябре «Газпромнефть-Аэро» подписала трехлетнее соглашение с одним из лидеров в сфере продаж авиационного топлива Индии – Hindustan Petroleum. Соглашение предполагает заправку авиакомпаний-партнеров «Газпромнефть-Аэро» в аэропортах присутствия Hindustan Petroleum. Всего доступ предоставляется к 35 аэропортам в крупнейших городах Индии. Ранее между компаниями уже заключалось соглашение – в 2010 году, за прошедшие шесть лет общий объем заправок клиентов «Газпромнефть-Аэро»

через Hindustan Petroleum составил 74 тыс. т авиатоплива.

Компания также активно расширяет присутствие на рынке Таиланда – традиционном месте отдыха российских туристов. Новый контракт с крупнейшей нефтегазовой компанией страны PTT Public Company Limited (PTT) предполагает заправку российских авиакомпаний в международных аэропортах Бангкока и Пхукета в осенне-весеннем сезоне навигации 2016/2017. Общий объем заправок клиентов «Газпромнефть-Аэро» в этот период составит более 11 тыс. т авиатоплива – на 30% больше аналогичного периода прошлого года. Всего за четыре года общий объем заправок клиентов «Газпромнефть-Аэро» через PTT составил около 60 тыс. т.

Благодаря заключению годовых соглашений на заправку «в крыло» рейсов компаний Etihad, NIKI airlines, Air Berlin и Air Serbia в сентябре «Газпромнефть-Аэро» увеличила ежемесячный объем заправок иностранных авиаперевозчиков в аэропорту Домодедово до 5 тыс. т (на 12%).

В текущем году компания планирует сохранить лидерство по объему розничных продаж авиакеросина на территории РФ. А к 2025 году – увеличить сбытовую сеть до 262 аэропортов в России и за рубежом.

Александр Фролов

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕФОРМЫ

Влияние Третьего энергопакета на газовую сеть Европы

Первые семь лет практической имплементации Третьего энергопакета (ТЭП), задающего базовые векторы современного регулирования на европейском газовом рынке, дают уже вполне достаточные основания для первичного анализа его воздействия на участников, структуру и функционирование газовой отрасли ЕС. Из всего спектра возможных результатов и следствий проводимых реформ выделим влияние ТЭПа на развитие и работу газовой инфраструктуры как одного из ключевых элементов.

Пресловутый UNBUNDLING

Произошедшие за последние годы изменения среди участников рынка, а именно сетевых операторов, можно смело целиком отнести к результатам имплементации Третьего энергопакета, чье самое резонансное положение требовало структурного реформирования вертикально интегрированных компаний с отделением (unbundling) транспортировки от конкурентных видов деятельности (производство, продажа). Именно это положение было наиболее дискуссионным, поскольку несло в себе принципиальный вызов – разрыв традиционной единой производственной цепочки в газовой отрасли от скважины до конечного потребления.

В настоящее время требование ТЭПа об отделении сетевых активов можно считать реализованным, хотя произошло это существенно позже нормативных сроков и при значительном административном давлении со стороны Еврокомиссии (ЕК). Так, в 2011–2016 годах было вынесено 57 развернутых решений по сертификации операторов газовых сетей, причем последнее появилось в апреле текущего года в отношении Германии. Чаще всего нарекания Еврокомиссии вызывает структура собственности и недостаточный контроль за нею, нехватка ресурсов для финансирования и развития сетевых операторов, проблемы с разделением компетенций с министерствами отдельных стран, особенно там, где сохраняется высокая доля участия государства в собственности операторов. Беспокойство ЕК также вызывают отношения между операторами, выбравшими модель независимого сетевого оператора (ИТО), и их материнскими компаниями. Впредь также нельзя исключать новых претензий со стороны союзных регуляторов по мере выявления тех или иных несоответствий.

Однако любопытнее процесса его результат. Большинство – 26 компаний из 11 стран, включая 11 немецких, – выбрали вариант ИТО, который предполагает сохранение транспортных активов в собственности крупных компаний при условии строгого контроля над их деятельностью. Еще три компании выбрали модель ИТО+. Именно этот вариант, так называемый третий путь, предложили Германия и Франция на этапе обсуждения третьей Газовой директивы. Вторая по численности группа из 22 компаний полностью разделили собственность (ОУ), включая страны Балтии, которым была предоставлена отсрочка в связи со спецификой новых и изолиро-

Рис. 1. Модели разделения сетевых операторов в странах ЕС

- ОУ: Дания, Бельгия, Португалия, Литва, Эстония, Хорватия, Великобритания, Нидерланды
- ИТО: Словения, Чехия, Ирландия, Греция, Австрия, Словакия
- ISO: Румыния
- ОУ/ИТО: Франция, Венгрия, Италия, Германия
- ОУ/ISO: Польша, Испания, Швеция



Источник: ИНЭИ РАН по материалам Еврокомиссии

ванных рынков. Наименее популярным оказался вариант независимого системного оператора (ISO), который фактически лишает собственника контроля над сетевым активом при его формальном сохранении в структуре материнской компании – таких операторов образовалось всего шесть. Лишь две страны – Болгария и Хорватия – пока не завершили процедуру отделения (см. рисунок 1).

Таким образом, требование ТЭП об отделении сетей в целом выполнено. При этом половина европейских компаний следовали основному руслу Третьего энергопакета об их полном и безоговорочном отделении, в то время как вторая половина выбрала для себя

Рис. 2. Инвестиции в сооружение газовых сетей в ЕС и объем новых вводов, 2005–2014 годы



Источник: ACER «Report on unit investment cost indicators and corresponding reference values for electricity and gas infrastructure»

наиболее мягкий и компромиссный путь, что на практике тем не менее обернулось очень громоздким механизмом обеспечения контроля.

КИЛОМЕТРАЖ И РЕВЕРС

За десятилетие с 2005 по 2014 год в ЕС было сооружено 293 газотранспортные линии общей протяженностью 12 801 км, 101 компрессорная станция, а также 19 ПХГ и 31 объект СПГ (новое строительство и модернизация). Общий объем финансовых вложений в газовую инфраструктуру оценивается около 32 млрд евро, в том числе на сети пришлось более 14 млрд евро. Важно, что три четверти новых сетей приходятся на территорию Центральной и Западной Европы, а на восточноевропейские страны с их дефицитом транспортных соединений — лишь четверть. При этом динамика нового строительства и инвестиций в сооружение новых сетей высокого давления показывает явный всплеск в 2010–2013 годах, что легко отнести к стимулирующему влиянию Третьего энергопакета (см. рисунок 2).

Однако природа такой активности далеко не столь очевидна. Если за период 2005–2009 годов, предшествующих принятию ТЭПа, общий объем инвестиций в сооружение сетей составил 4,52 млрд евро, то после его принятия за 2010–2014 годы они более чем удвоились — до 9,543 млрд евро. При этом протяженность новых сетей в эти два периода составила 5282 км и 7420 км соответственно (то есть увеличились лишь на 40%), что однозначно свидетельствует об удельном

удорожании нового строительства в последние пять лет.

Напрямую связать увеличение инвестиционной активности с принятием ТЭПа, где вопросы инвестирования в новые инфраструктурные проекты практически не были решены, мешает и тот факт, что по многим новым крупным проектам, кроме российских (11 трубопроводов, 14 регазификационных терминалов и одно ПХГ), были приняты решения об их реализации на условиях исключения из-под действия ТЭПа. А если вспомнить, что бурному новому строительству сетей в Европе предшествовали газовые кризисы 2006 и 2009 годов, которые усилили тревогу европейского общества за свою энергобезопасность и интерес к инфраструктуре, то становится еще более очевидно, что эта активность обусловлена далеко не только регулятивными стимулами.

Также в регионе выросло число реверсных соединений: если в 2009 году было 12 пунктов соединения с возможностью реверсных поставок, то в 2014 их стало 21, еще четыре границы стали доступны для поставок в двух направлениях (Германия–Дания, Италия–Австрия, Греция–Болгария и Румыния–Венгрия). Но опять-таки приписывать этот прогресс можно в равной мере как Третьему энергопакету, так и общей логике развития сетевого хозяйства, стремящейся к гибкости поставок.

Дополняя картину по новому строительству сетей в Европе, отметим явную тенденцию к инвестициям в малые проекты на террито-

рии ЕС. Так, в последней редакции списка проектов общего интереса (PCI) остался лишь один крупный Южный газовый коридор, средняя длина прочих проектов PCI в Западной Европе — 171 км, в Центральной и Восточной — 108 км, в Балтийском регионе — 147 км. Такое маломасштабное строительство увеличивает гибкость газотранспортной системы и расширяет ее узкие места. В целом же европейцы убеждены, что существующих на сегодня мощностей по доставке газа в регион из третьих стран вполне достаточно при условии сохранения украинского маршрута и низких перспективных прогнозах по спросу на природный газ в регионе.

СЕТЕВЫЕ КОДЕКСЫ

В развитие Третьего энергопакета уже приняты четыре из пяти сетевых кодексов (network codes, NC), чтобы поставщики и потребители беспрепятственно получали доступ к эффективно организованным сетям, извлекая выгоду от снижения транзакционных издержек в трансграничной торговле. На данный момент наибольший интерес в свете их влияния на функционирование газовых сетей представляют три кодекса: по управлению распределением мощностей (CAM NC), процедура по управлению перегрузками (CMP) и кодекс совместимости. Кодекс по балансировке (BAL NC) находится на ранней стадии внедрения, а для кодекса по тарифам (TAR NC) процедура одобрения должна была завершиться в третьем квартале 2016 года, но пока официальных решений по нему нет.

Первый из принятых — сетевой кодекс по управлению распределением мощностей — в качестве основного подхода предполагает проведение аукционов на их использование в виде стандартных продуктов в пунктах соединения между различными рыночными зонами, организованными по принципу «вход-выход». Аукционы должны проходить через платформы резервирования транспортных мощностей (booking platforms), которые являются общедоступной торговой площадкой и облегчают взаимодействие между пользователями сетей и системными операторами.

Рис. 3. Платформы по бронированию транспортных мощностей в Европе по состоянию на середину 2016 года



Источник: ENTSOG CAM NC market implementation report, 2016

Сейчас в Европе уже успешно действуют три такие платформы: крупнейшая из них – PRISMA (создана в 2013 году, объединяет 32 системных оператора и 455 поставщиков), GSA (2014 год, 2 оператора, 44 поставщика) и RBP (2014 год, 2 оператора, 35 поставщиков). Практически весь европейский газ, кроме нескольких пунктов соединения в Латвии, Греции и Болгарии, перекачивается по мощностям, забронированным на этих платформах (см. рисунок 3).

Сетевой кодекс CAM интересен не только как база для создания новообразования на европейском газовом рынке – платформ по бронированию мощностей, но и ожидаемыми поправками по дополнительным и новым мощностям на основе процедур открытой подписки (open season), которые пока еще тоже не приняты.

Второй кодекс – по управлению перегрузками – призван улучшить управление существующими трансграничными мощностями с целью их разгрузки, повысив стандарты равноправного и открытого доступа. По разным причинам во многих трансграничных пунктах наблюдается разница между законтрактованными мощностями и реально используемыми, в силу чего европейские регуляторы различают два понятия: контрактная и фактическая перегрузка.

Однако по мере развития сетей и существенного падения спроса на газ в последние годы проблема сетевых перегрузок во многом потеряла свою актуальность. По данным общеевропейского регулятора ACER, в 2014 году законтрактованные мощности составили 89% от технических, в то время как реальное их использование не превышает 50%, в отдельные пиковые месяцы составляет 67%, лишь изредка приближаясь на некоторых пунктах к порогу технических возможностей. В 2015 году ситуация практически не изменилась.

На фоне уже практически внедренных на практике двух кодексов во второй половине 2016 года на первый план выходят вопросы

качества газа, обсуждаемые в рамках кодекса совместимости и информационного обмена путем гармонизации единиц измерения для объемов, калорийности, давления и пр. Первые отчеты нескольких стран по одному из ключевых критериев качества газа – так называемому индексу Wobbe* свидетельствуют о том, как много предстоит сделать для унификации качественных характеристик в рамках создания единого рынка газа в ЕС.

В целом же разработка и последовательное внедрение сетевых кодексов повышают эффективность использования внутренних и трансграничных сетей и пунктов соединения, став технической основой интеграционных процессов и стирания национальных границ, а также стандартов для газовых потоков, с целью конечного построения единого открытого рынка газа в ЕС.

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ЦЕЛЕВОЙ МОДЕЛИ РЫНКА ГАЗА

Если сетевые кодексы представляют наименее конфликтной сферой либерализации, то многие вопросы, связанные с концепцией Целевой модели рынка газа (ЦМРГ) и ее влиянием на развитие сетей, остаются открытыми. Не вдаваясь во все детали построения Целевой модели, выделим лишь один значимый для текущего анализа момент. Вся концепция ЦМРГ основана на двух ключевых постулатах: конкурентные избыточные поставки газа на европейский рынок и такая же избыточная инфраструктура, хотя непонятно, кто и как должен обеспечивать поддержание резервов для избыточных поставок и сетей.

Если добавить к этому различную зрелость национальных газовых рынков и уровень развития конкуренции, то становится очевидно: собственные интересы каждой страны вступают в противоречие с унифицированными подходами Целевой модели. Подчеркнем, что формирование единого открытого рынка Евросоюза – своего рода уникальный эксперимент, поскольку взятый за образец опыт США и Великобритании ограничивали построение рынка национальными рамками, в то время как европейцам предстоит объединить 28, точнее, уже 27 национальных рынков, стерев их границы и внедрив единые правила и практики.

Наиболее дискуссионным условием ЦМРГ может стать деление европейского пространства на рыночные/балансовые зоны, когда мелким национальным рынкам придется сливаться в более крупные, что на практике означает утрату суверенных прав и полномочий национальных игроков в чувствительной газовой сфере с передачей их вненациональным зональным операторам.

Модель открытого единого рынка газа в ЕС – одно из проявлений общеевропейской рыночной концепции, которая, в свою очередь, базируется на идее объединенной Европы с ее базовым постулатом о свободном перемещении людей, товаров и услуг. Насколько жизнеспособной окажется эта идея в условиях новых геополитических и экономических вызовов, ведущих к дезинтеграции и ресуверенизации стран ЕС, покажет практика ближайших лет.

*Светлана Мельникова,
научный сотрудник ИНЭИ РАН*

* Индекс Wobbe – частное от деления теплотворной способности (GCV) на квадратный корень из относительной плотности. WI используется для сравнения выработки теплоты сгорания различных смесей топливных газов.

Так ли страшен американский СПГ?

Подводим первые итоги

В конце октября нынешнего года глава Управления энергетической информации (EIA) США Адам Симински на круглом столе в Вашингтоне заявил, что Соединенные Штаты не станут чистым экспортером газа к 2017 году, как было объявлено его же ведомством ранее. По его словам, низкие цены на углеводороды откладывают ввод новых проектов. «Сжиженный природный газ (СПГ) не столь конкурентоспособен в Азии и Латинской Америке, как это было бы при более высокой цене нефти», – заявил он. Про Европу же и говорить нечего. И первые полгода экспорта с проекта Sabine Pass LNG в Мексиканском заливе прекрасно это показывают.

Новый завод по производству сжиженного природного газа в США Sabine Pass отработал семь месяцев – с февраля по сентябрь – и закрылся на плановые, как сообщалось, профилактические работы на четыре недели. Отличный повод оценить первые итоги начала так называемой американской волны СПГ, которую принято ожидать в ближайшие годы на мировых рынках газа. За полгода было отгружено на экспорт 33 газозова. Физические поставки на рынок составили 3,2 млрд куб. м природного газа.

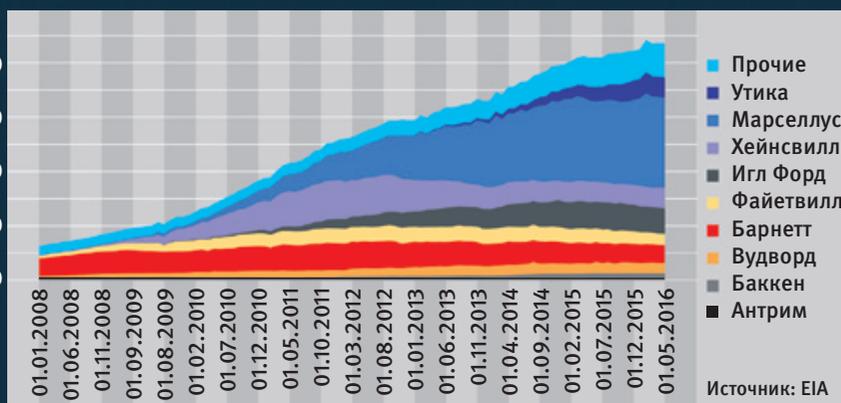
Правда, значительная часть этого СПГ была произведена в рамках пусконаладочных работ первых двух очередей, каждая из которых рассчитана на 4,5 млн т сжиженного газа в год, что эквивалентно примерно 6,2 млрд куб. м природного газа. Это несколько осложняет оценку экономической составляющей стартовавшего экспорта американского СПГ, так как долгосрочные контракты на использование мощностей по сжижению еще не начали применяться и, соответственно, практически весь газ экспортирует владелец терминала – группа компаний

Cheniere. При этом в нормальном режиме из 12,4 млрд куб. м газа в год, которые могут экспортироваться на первых двух линиях завода Sabine Pass, около 6 млрд кубометров законтрактовала BG (ныне поглощена Shell), а еще 5,1 млрд куб. м – испанская Gas Natural Fenosa. Каждая из компаний обязалась платить примерно 2,4–2,5 доллара за 1 млн британских термальных единиц (БТЕ) СПГ. В пересчете получается около 85–90 долларов за 1 тыс. куб. м природного газа без учета стоимости самого сырья. Топливный газ оплачивается отдельно по спотовой цене,

сформированной на Henry Hub, плюс 15%.

Первая коммерческая поставка в адрес BG, которая и активирует контракт, должна состояться с декабря 2016 года по май 2017-го (хотя пробные партии Shell получила еще в мае текущего года, а Gas Natural – в августе), по договору с испанцами – во второй половине следующего года. Спешить покупателям, очевидно, не станут, так как при нынешней конъюнктуре ничего, кроме убытков, закупки американского СПГ им не сулят. Поэтому это счастье – начать платить за сжижение вне

Динамика среднесуточной добычи газа на сланцевых залежах в США (млрд куб. м)



Источник: EIA

зависимости от объема – они будут откладывать до последнего.

Если судить по данным американского Управления энергетической информации, то вырисовывается следующая картина. С февраля по июль было экспортировано из США 1,9 млрд куб. м газа в виде СПГ на сумму около 299 млн долларов. Средняя экспортная цена составила 160 долларов за 1 тыс. куб. м. В это же время среднемесячные спотовые цены Henry Hub колебались от 62 до 102 долларов за 1 тыс. кубометров, а стоимость топливного газа для Sabine Pass в среднем за шесть месяцев сформировалась на уровне 94 долларов. Итого на сжижение, транспортировку и регазификацию газа, чтобы выйти в ноль, покупатель американского СПГ мог потратить в среднем 66 долларов на 1 тыс. кубометров. Только сжижение будет стоить первым клиентам Cheniere 85–90 долларов. Транспортировка и регазификация в зависимости от места назначения – 36–72 доллара за 1 тыс. кубометров, что означало бы чистые убытки как минимум в размере 50–60 долларов на каждую тысячу кубометров поставленного газа. При этом следует отметить, что для пользователей последующих очередей (3–5) предусмотрен более высокий тариф на сжижение. Корейская KOGAS, индийская GAIL, французская Total и британская Centrica должны будут платить по своим контрактам по 108 долларов за каждую тысячу кубометров природного газа в сжиженном виде.

Когда газ продает сама Cheniere (после активации долгосрочных контрактов на ее долю должно остаться около 10%), экономика может выглядеть несколько лучше, так как себестоимость сжижения не так высока. Но по итогам первой половины 2016 года компания показала убыток от операционной деятельности в размере 167 млн долларов. И это при том, что она продолжает получать ежемесячно по 21 млн долларов от Total и Chevron по долгосрочным контрактам на регазификацию импортного СПГ, давно не востребованного американским рынком.

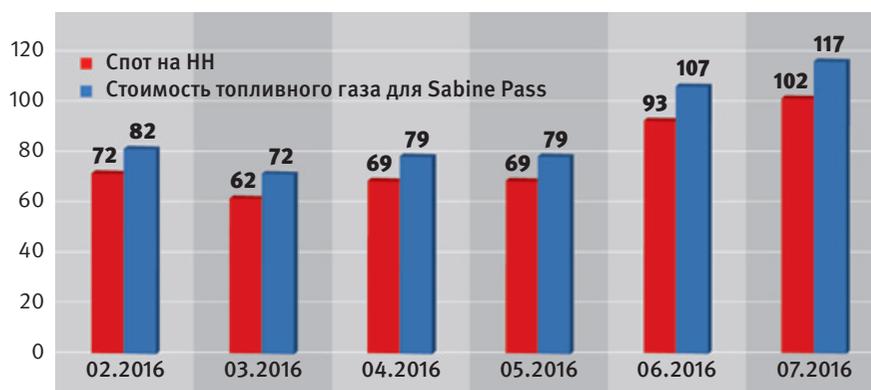
Поставки сжиженного газа из США в Европу уже имели место. В апреле на регазификационный

терминал в Португалии пришел первый газозов с американским СПГ. По данным EIA, экспортная цена газа составила всего 126 долларов за 1 тыс. куб. м. Отметим, что в конце февраля – начале марта из-за аномально теплой погоды суточные котировки газа на американском Henry Hub падали до 1,5 доллара за 1 млн БТЕ (54 доллара за 1 тыс. куб. м), но даже тогда поставщик не

ного газа соответственно выросла до 117 долларов за 1 тыс. куб. м. В результате картина не изменилась – разница между ценой в США и целевым рынком составила менее 60 долларов, что, как было показано ранее, означает солидные убытки для поставщика.

Поэтому основные объемы американского СПГ отправились на другие рынки, в основном в Латинскую

Среднемесячные спотовые цены на газ на Henry Hub и оценочная стоимость топливного газа для Sabine Pass LNG (долл./1 тыс. куб. м)



мог покрыть все свои затраты. После чего цены на Henry Hub стали восстанавливаться на фоне падения собственной добычи в США, которая пошла вниз как раз в феврале после восьми лет практически непрерывного роста. А драйвером сокращения добычи стали сланцевые залежи в штатах, примыкающих к Мексиканскому заливу, где и планируется строительство основных мощностей по сжижению газа. С февраля по сентябрь сланцевая добыча в этом регионе, по официальным данным, просела на 9% (минус 40 млн куб. м в сутки). При этом по состоянию на сентябрь прекратился и рост добычи сланцевого газа на крупнейшей залежи в Соединенных Штатах – Марселлус (Пенсильвания). Неудивительно, что и добыча в целом в этой стране по итогам первого полугодия снизилась впервые за долгие годы.

Второй газозов на европейский рынок из США в июле прибыл также на Пиренейский полуостров, в Испанию. Экспортная цена выросла до 174 долларов за 1 тыс. куб. м. Но и среднемесячные спотовые цены на Henry Hub вновь превысили 100 долларов, а стоимость топлив-

Америку, где к тому же пришла зима и цены оказались выше, чем в Европе. Около 500 млн куб. м попали в Чили. Первые партии шли по 160 долларов за 1 тыс. куб. м, а в июле цена выросла до 205 долларов. Еще 400 млн куб. м были экспортированы в Аргентину по 160 долларов, а в самом начале поставок СПГ поплыл в Бразилию по 130 долларов. Несколько танкеров отправились на Ближний Восток, еще по одному попали в Китай и Индию. Партию на китайский рынок отправила Shell через новый Панамский канал (был открыт только летом), что позволило немного сократить издержки на транспортировку газа из Мексиканского залива в Юго-Восточную Азию.

Осенью спотовые цены на газ в США поднялись выше 3 долларов за 1 млн БТЕ, что удорожает топливный газ для завода СПГ до 130 долларов за 1 тыс. куб. м на входе, несмотря на то что на терминале проводились профилактические работы и, следовательно, не было дополнительного спроса на газ, который мог бы оказать давление на котировки.

Андрей Егоров

Высокотехнологичная отрасль

На вопросы журнала отвечает председатель координационного совета Ассоциации производителей труб Иван Шабалов

Иван Павлович, возникает такое ощущение, что трубная отрасль готовится к санкциям задолго до того, как они были введены в отношении России. Расскажите, как получилось, что к моменту перехода на импортозамещение российские трубники уже выпускали практически всю необходимую продукцию для строительства магистральных газопроводов?

– Санкции здесь, конечно, ни при чем. Если возникает вопрос о формировании целой отрасли, то изначально необходимо ориентироваться на высокие стандарты. Цель трубников была достаточно амбициозной: объединить потенциал всех смежных отраслей и в итоге создать мощный, независимый от зарубежных поставок промышленный кластер по производству трубной продукции. В итоге мы пришли к тому, что в настоящее время наша страна занимает второе место в мире по выпуску стальных труб, а трубная отрасль является одной из самых высокотехнологичных в России.

С конца 1940-х годов и до 2005 года одношовные трубы диаметром 1220–1420 мм, то есть те, которые сейчас в основном используются в магистральных газопроводах, импортировались. Их поставляли Германия, Австрия, Италия, Япония. В СССР, а затем и в России производили только одношовные трубы диаметром 530–820 мм и двухшовные трубы диаметром 1020–1220 мм. После распада СССР мощностей для производства труб большого диаметра (ТБД) в России и вовсе не осталось. Единственный Харьковский завод отошел Украине.

РАЗВИТИЕ

В 2000-х годах в России поменялась экономическая и политическая ситуация. «Газпром» и «Транснефть» заявили о глобальных планах строительства новых газо- и нефте-



» «Газпром» больше не закупает импортные ТБД для своих проектов, газотранспортные магистрали на 100% будут построены из российских труб большого диаметра

проводов, при этом взяли курс на замещение импорта. Именно в этот момент мы получили сигнал: время пришло, пора действовать. Были созданы все условия запуска крупномасштабного производства отечественных труб для магистральных транспортных сетей. В черной металлургии были реализованы крупнейшие проекты, которые сняли дефицит по отдельным видам продукции и способствовали импортозамещению.

Здесь могу отметить строительство трубных станов по производству труб большого



диаметра – 1420 мм, станов-5000, электросталеплавильных комплексов, станов непрерывной горячей прокатки труб, комплексов финишной обработки промышленных труб, производства труб нефтяного сортамента – OCTG, завода по выпуску соединительных деталей трубопроводов с использованием наноструктурированных материалов, производства изоляции для ТБД, завода по обетонированию ТБД, завода специального арматуростроения. И это далеко не полный список.

Таким образом, благодаря комплексному подходу создана полная технологическая цепочка по выпуску трубной продукции для самых сложных проектов.

– Какую роль в этом процессе сыграл «Газпром»?

– Разумеется, роль «Газпрома» как крупнейшего потребителя трубной продукции здесь сложно переоценить. Компания решила поддерживать отечественные разработки

и производство, пошла по пути импортозамещения, а нам – трубникам и металлургам – было что предложить: сначала только на бумаге, в виде идей, а потом уже и на деле – в виде реализованных проектов. На площадке Ассоциации производителей труб, учрежденной «Газпромом», происходил (и успешно происходит до сих пор) конструктивный диалог между потребителем и производителями. «Газпром» дал нам ориентир на высокие стандарты, а мы поставили перед собой цель им соответствовать. И достигли ее.

Все проекты, о которых идет речь в рамках ассоциации, уникальны по своей технической сложности. И это логично, ведь сегодня трубная отрасль является одной из самых инновационных. Например, Объединенная металлургическая компания (ОМК) и Трубная металлургическая компания (ТМК) поставили эксклюзивную трубу для КС «Портовая», отправной точки транспортировки



по газопроводу «Северный поток». Благодаря уникальному соотношению диаметра (813 мм) к толщине стенки (39 мм) эта труба способна выдерживать давление до 250 атм. ОМК также поставила соединительные детали для строительства КС «Русская» газопровода «Южный коридор», выдерживающие еще более высокие давления.

По заказу «Газпрома» для Южно-Кириинского газоконденсатного

месторождения Челябинский трубо-прокатный завод (ЧТПЗ) освоил производство труб диаметром 508 мм с толщиной стенки 22,2 мм и 24,9 мм, заместив продукцию японской компании Nippon Steel.

Еще один пример достижений российских заводов – высокопрочная труба большого диаметра для газопровода Бованенково–Ухта. Газопровод построен в сложных климатических условиях с низкими температурами. В нашей стране для этого проекта был впервые выпущен значительный объем труб большого диаметра (свыше 1500 км) из российской стали класса прочности К65. Это позволило снизить металлоемкость проекта примерно на 12%. Так, труба диаметром 1420 мм из стали К60 весит 15,2 т, а из стали К65 – только 13,5 т, что облегчает строительные-монтажные работы и затраты на перевозку. Первая уникальная российская труба для проекта Бованенково–Ухта была выпущена на ОАО «ВМЗ» (ОМК). Прокладка такого газопровода с высочайшими техническими параметрами – первый подобный опыт строительства в мире.

Напомню, что в 2004 году доля импортных ТБД в закупках «Газпрома» составляла 40%. А сегодня мы совместно пришли к впечатляющему результату: «Газпром» больше не закупает импортные ТБД для своих проектов, газотранспортные магистрали на 100% будут построены из российских труб большого диаметра.

ИННОВАЦИИ

– Какие еще инновационные достижения предложили трубные предприятия для проектов «Газпрома»?

– «Газпром» подписал соглашения о научно-техническом сотрудничестве с ОМК, ТМК, ЧТПЗ и «Северсталью». На прошедшем в октябре Петербургском международном газовом форуме эти соглашения были актуализированы на период до 2020 года. В частности, документы дополнены работами, направленными на расширение сортамента труб, спектра применяемых сталей и изоляционных материалов. Существует большая программа, касающаяся научных разработок. Для нас особенно ценно, что новые мегапро-



› Россия – единственная страна в мире, обладающая всем пакетом собственных современных технологий для реализации подводных и сухопутных проектов газотранспортных магистралей

екты «Газпрома» стимулируют трубные и металлургические компании к инновациям на собственных производствах. Сложность этих проектов – в сжатых сроках реализации, на которые накладываются климатические, сезонные, логистические и географические особенности.

Для газопровода «Сила Сибири» все крупнейшие российские заводы освоили производство труб с повышенной деформационной способностью, их прокладывают в сейсмоактивных зонах и районах вечной мерзлоты. Российские трубы для зон активных тектонических разломов превзошли зарубежные аналоги по ключевому показателю – равномерному удлинению. Этот показатель характеризует устойчивость трубы к деформационному разрушению в случае подвижек или смещения грунтов, что влияет на безопасную эксплуатацию трубопроводов. В настоящее время идут испытания изготовления отводов холодного гнутья с увеличенным углом изгиба из этих труб.

ОМК приступила к реализации проекта по локализации в России производства шаровых кранов специального назначения для газовой отрасли всей линейки диаметров, рассчитанных на давление до 42 МПа. Сегодня они закупаются за рубежом.

ТМК впервые в России освоила выпуск теплоизолированных лифтовых труб (ТЛТ). ТЛТ представляет собой сборную конструкцию: труба меньшего диаметра размещена

в трубе большего диаметра. Межтрубное пространство заполняется экранной изоляцией для уменьшения теплопотерь и вакуумируется. Эта продукция предназначена для обустройства нефтегазовых месторождений, расположенных в зоне вечной мерзлоты.

ЧТПЗ разрабатывает для проектов «Газпрома» технологические решения по изготовлению прямошовных ТБД из традиционно применяемых, а также высокопрочных сталей X80-X120 и соединительных деталей трубопроводов с использованием лазерной сварки. Этот метод для серийного изготовления ТБД будет применен впервые в мировой практике. Лазерная сварка позволит повысить конструктивную прочность и несущую способность труб, а также качество и коррозионную стойкость сварных швов. Использование таких труб увеличит срок эксплуатации и надежность газопроводов.

Очевидно, что развитие трубной отрасли не останавливается. У заказчиков появляются новые требования к трубной продукции. Прежде всего это касается шельфовых проектов. По нашим оценкам, современных технологий достаточно для освоения шельфа и транспортировки углеводородов с морских месторождений. Однако перспективные разработки ведутся в любом случае. Например, ТМК первой заключила с «Газпромом» соглашение о «будущей вещи». По этому договору компания разрабатывает

› В 2016 году российские трубники выиграли право поставить

60%
труб для «Северного потока – 2»

новые виды премиальной трубной продукции, а «Газпром» авансирует разработки на сумму 50 млрд рублей в течение семи лет. Также ТМК недавно осуществила первую поставку труб для строительства добывающих скважин в условиях арктического шельфа. Трубы изготовлены по заказу «Газпром нефть шельф» для Приразломного нефтяного месторождения на шельфе Печорского моря.

ОМК освоила новое резьбовое соединение для обсадных труб большого диаметра, которые используются для обустройства скважин на шельфе. Пока такие трубы закупаются за рубежом.

«Северсталь» ведет работы по освоению выпуска хладостойких криогенных сталей для перспективных проектов производства, транспортировки и хранения СПГ.

МЕХАНИЗМЫ

– Какие решения, поддержанные «Газпромом», сделали возможным стопроцентное импортозамещение в сегменте труб большого диаметра?

– Во-первых, создание площадки для профессиональной дискуссии – Ассоциации производителей труб. Здесь мы можем определять цели и механику их достижения, а также получать информацию о новых проектах, так сказать, из первых уст.

Во-вторых, это поддержка балансового подхода к формированию отрасли, а именно, создание полноценной технологической цепочки:

от производства сляба до обетонирования ТБД.

В-третьих, успеху отрасли в области импортозамещения способствовал новый прозрачный подход к ценообразованию, который учитывал стоимость сырья, курс валют и ряд макроэкономических показателей. Именно «Газпром» впервые применил формульное ценообразование к трубной продукции, что позволило трубным компаниям сохранять рентабельность на волатильном рынке и вкладывать средства в техпервооружение и разработку новых видов импортозамещающей продукции.

В-четвертых, внедрение системы управления рисками (как в «Газпроме», так и на трубных предприятиях) и администрирования затрат при реализации инфраструктурных проектов.

Важным моментом также является унификация технических решений. Унификация позволяет снизить затраты на изготовление труб и перебросить трубную продукцию с одного проекта на другой. Кроме того, одно из ключевых направлений совместной деятельности «Газпрома» и трубников – работа по подготовке новой системы сертификации трубной продукции.

Сегодня трубное производство полностью сбалансировано и готово закрывать 100% потребностей компаний ТЭКа. Кроме того, трубные заводы экспортируют свою продукцию более чем в 80 стран. В настоящее время Россия – единственная

страна в мире, обладающая всем пакетом собственных современных технологий для реализации подводных и сухопутных проектов газотранспортных магистралей.

– Недавно мы стали свидетелями крупной победы российских трубников: им удалось выиграть 60% поставок для проекта газопровода «Северный поток – 2». Насколько востребованы российские трубы в других международных проектах?

– Да, это действительно наша совместная с «Газпромом» победа. С 2008 года доля российских труб в международных проектах росла. Первая и вторая очереди «Северного потока» на 25% состоят из труб российского производства, для «Южного потока» в 2013 году было закуплено 50% российских труб (от общего количества по проекту). И наконец, в 2016 году российские трубники выиграли право поставить 60% труб для «Северного потока – 2». В текущем году ОМК поставит более 150 тыс. т, до конца контракта – более 700 тыс. т, ЧТПЗ в 2016 году отгрузит более 80 тыс. т, до конца контракта – порядка 600 тыс. т.

Улучшение свойств материалов, совершенствование технологических процессов и актуализация системы контроля качества обеспечивают надежность и востребованность продукции российской трубной отрасли. Российские трубные компании способны конкурировать на тендерах по трубопроводным проектам в любой стране мира.

Беседу вел Петр Сергеев

Роботы, лазер и охрана труда

*На вопросы журнала
отвечает генеральный
директор ООО «Газпром
газобезопасность»
Анатолий Сорокин*

ВОЕНИЗИРОВАННАЯ ЧАСТЬ

– Анатолий Александрович, как возникло ваше предприятие?

– Наше предприятие занимается предотвращением и ликвидацией чрезвычайных ситуаций на объектах «Газпрома», а также охраной труда и промышленной безопасностью. Мы обеспечиваем безопасную эксплуатацию скважин на месторождениях, контролируем выполнение требований охраны труда и промышленной безопасности, начиная с проектов бурения и до ликвидации скважин. Деятельность нашей организации началась с момента возникновения газовой промышленности в России, мы с ней ровесники.

Нашу историю можно вести с начала 1950-х годов. Тогда началось массовое освоение месторождений. Особенно много месторождений вводилось в эксплуатацию в 1960–1970-х годах. По разным причинам это сопровождалось чрезвычайными ситуациями – фонтанами, неконтро-

лируемыми выбросами и так далее. Отсюда родилась потребность в специализированных организациях, которые могли бы предотвратить или в кратчайшие сроки ликвидировать последствия ЧП. В 1966 году в Министерстве газовой промышленности были созданы противодантанские бригады, которые в 1967 году преобразовали в военизированные части и отряды.

Официальной датой создания нашего предприятия считается 25 сентября 1972 года, когда было организовано Управление охраны труда, техники безопасности в структуре Мингазпрома СССР. В 1989 году его реформировали в фирму «Газобезопасность» в структуре концерна «Газпром». В 1993 году мы получили статус дочернего общества, а в 2009-м были переименованы в ООО «Газпром газобезопасность».

Сегодня наша зона ответственности простирается от Камчатки и Сахалина до Калининградской





области. До прошлого года мы обеспечивали противоданную и газовую безопасность только на скважинах, с 2015 года на нас возложена и обязанность обеспечения газовой безопасности на всех опасных производственных объектах газотранспортных и добывающих предприятий.

Мы оказываем услуги и в ближнем зарубежье. В Белоруссии и в Латвии – на подземных хранилищах газа (ПХГ). Планируем идти дальше – будем участвовать в обеспечении безопасной эксплуатации ПХГ «Газпрома» в Германии.

БЛИЖНЕЕ ЗАРУБЕЖЬЕ

– Учитывая, что вы работаете в Прибалтике на подземном хранилище газа, оставшемся там со времен СССР, предположу, что ваше предприятие работает и в Армении, где также с тех времен сохранились ПХГ и действует ЗАО «Газпром Армения».

– Будет точнее сказать, что работа на объектах ЗАО «Газпром Армения» и с ОсОО «Газпром Кыргызстан» – это перспектива. Эти предприятия недавно влились в семью «Газпрома», поэтому сегодня мы с Киргизией и Арменией сотрудничаем, но пока не имеем прямых договоров. Полагаем, что со следующего года начнем полноценную деятельность в этих странах.

– А в чем специфика сотрудничества с этими республиками?

– Разница в документации. Кроме того, нам необходимо изучить наличие технических средств, транспортных схем и прочего, что

› У нас работает более 700 человек. Из них в офисе, в аппарате управления – 90 человек. В составе нашего предприятия шесть военизированных частей

связано с эксплуатацией оборудования и опасных производственных объектов.

– А разве там не было аналогичных структур, которые можно было бы органично принять в свой состав?

– Такие структуры, конечно, есть. Но наши нормы и требования оказались более жесткими. Поэтому просто заменить деятельность этих структур неправильно. Каждая часть, каждая организация, оказывающая услуги по безопасной эксплуатации скважин, проходит аттестацию. Надо соблюсти очень много требований. Армянские и киргизские структуры этим требованиям пока не соответствуют. Я не хочу обидеть коллег, поэтому уточню, что речь идет не столько о квалификации сотрудников, сколько о материально-техническом оснащении – о различном оборудовании, спецодежде, транспорте. Хотя и с образовательным уровнем персонала есть некоторые проблемы.

ПРОФЕССИОНАЛЫ ВМЕСТО ЛЮБИТЕЛЕЙ

– А почему каждое добычное предприятие не создает свои специализированные аварийно-спасательные службы? Они ведь лучше всех знают скважины в своей зоне ответственности. Проще говоря, зачем нужна отдельная служба вроде вашей?

– Такие службы, разумеется, есть. Но по закону «Газпром» должен либо заключить договор со сторонними профессиональными аварийно-спасательными организациями, либо иметь собственное профессиональное формирование. В «Газпроме» повышенные требования к обслуживающим организациям. Поэтому было решено оставить и развивать наше предприятие как профессиональное формирование. Тем более

что это гораздо выгоднее, чем укомплектовывать, обучать, лицензировать, аттестовывать десятки небольших подразделений дочерних обществ.

– Какова структура вашего предприятия?

– У нас работают более 700 человек. Из них в офисе, в аппарате управления – 90 человек. Остальные – это специалисты, работающие на местах. В составе нашего предприятия шесть военизированных частей. Это подразделения, рассредоточенные по территории Российской Федерации так, чтобы максимально охватить регионы присутствия компаний Группы «Газпром».

Северная военизированная часть базируется в Новом Уренгое и закрывает своей деятельностью все месторождения Западной Сибири. В Вуктыле расположена Ямальская часть, которая закрывает месторождения полуострова Ямал, а также месторождения компаний «Газпром добыча Краснодар» и «Газпром трансгаз Ухта». Следующая часть – Оренбургская. В ее зоне ответственности – Оренбургское месторождение, Саратовская область и частично Башкирия с Татарстаном. Каспийский регион закрывает Астраханская военизированная часть. А Центральная военизированная часть базируется в Щёлково и обслуживает в основном подземные хранилища газа, которые расположены в Центральной части России. Относительно недавно была создана Восточно-Сибирская военизированная часть в Красноярске. Ее задача – обеспечивать безопасность проектов, разрабатываемых в рамках Восточной газовой программы, в первую очередь – безопасное развитие новых центров газодобычи Чайнды и Ковыкты, а также строительство газопровода «Сила Сибири».

➤ Последние несколько лет на объектах Группы «Газпром» аварий нет



– А Сахалин и Камчатка? Их эта военизированная часть тоже обслуживает?

– Нет. В связи со спецификой логистики в Петропавловске-Камчатском работает группа нашей Центральной военизированной части, которая обслуживает проекты ООО «Газпром добыча Ноябрьск» на Камчатке.

– Но это не единственный отряд?

– Не единственный. Отряд из Мурманска обслуживает буровые установки шельфа Сахалина, платформу «Приразломная». Северо-Кавказский отряд действует в Краснодаре, Красноярская часть имеет подразделения в Томске и в Ленске. Также отряды военизированных частей дислоцируются в поселке Ямбург, на Бованенковском нефтегазоконденсатном месторождении, в Вуктыле.

БЕЗ АВАРИЙ

– А если пройтись по статистике, какова динамика аварий?

– Последние несколько лет аварий нет. Речь идет о подразделениях Группы «Газпром».

– Но если нет аварий, то как вы доказываете необходимость финансирования?

– Когда мы проходим защиту своего бюджета, иногда приходится сталкиваться с мнением, что раз ничего не произошло, то и не надо нам столько денежных средств. А ведь на самом деле, когда ничего не происходит, то это говорит о том, что мы хорошо выполняем свою работу и все средства идут в дело. Чрезвычайная ситуация – то, что мы должны предотвратить или не допустить. Большинство наших работ – это упреждение, профилактика. Профилактика нужна на всех потенциально опасных направлениях, везде своя специфика. Возьмем для примера Астрахань и Оренбург. Местные месторождения содержат сероводород. В Астраханском регионе существуют пяти-, восьмикилометровые запретные зоны, где могут происходить выбросы и распространение сероводорода. Три вдоха – и человек погибает. Все наши специалисты в этих регионах объезжают объекты месторождения, имея при себе дыхательные аппараты. Если вдруг произойдет выброс природного газа в Астраханском регионе или в Оренбуржье, то наша бригада должна прибыть на место в течение 20 минут, чтобы произвести действия, предотвращающие распространение газа.

– А если брать не только Группу «Газпром», а ситуацию по авариям в целом по стране?

– Самый проблемный регион сейчас – Оренбургский. Там работает много компаний, которые привлекают для обеспечения безопасности сторонние организации, они считают, что это обходится дешевле. Сторонние заказчики вспоминают о нас только в том случае, если уже случилось какое-то ЧП. Только в прошлом году на Оренбуржье нами было ликвидировано восемь чрезвычайных



ситуаций на объектах сторонних компаний.

– **А Астрахань? Все-таки Каспийский регион – регион сложный, компании работают на шельфе.**

– В Астрахани всё хорошо. Наша Астраханская военизированная часть оказывает услуги на постоянной основе не только «Газпром добыче Астрахань», организациям, работающим на Астраханском газоконденсатном месторождении, но и ЛУКОЙЛу – на Каспийском море, а также прочим организациям, которые осуществляют бурение в регионе.

– **Почему именно с вами заключают договор обслуживания?**

– Не могу знать, а только догадываюсь, но факт в том, что все компании не Группы «Газпром» в Каспийском регионе идут к нам. Уровень подготовки и оснащения у нас значительно выше всех других фирм, оказывающих подобные услуги. Мы зарекомендовали себя как высокопрофессиональная полувоенная организация, обеспечивающая высокий уровень оказания услуг.

– **А что конкретно делают ваши специалисты, если для примера взять Ямал?**

– Начнем со строительства скважины. Во-первых, наши специалисты участвуют в рассмотрении проектов на этапе строительства по части обеспечения безопасности объектов. В этих документах прописывается, с какими параметрами бурится скважина, удельный вес

раствора, время его замены, обвязка скважины, какие приспособления должны закрыть скважину в случае аварии и так далее. Районный инженер проверяет, всё ли укомплектовано, установлено, соблюдаются ли заложенные в проект нормы, есть ли запасы химреагентов, всё ли испытано. За каждым пунктом стоит труд нашего инспектора. Также он проверяет, как местная бригада обучена действовать в чрезвычайной ситуации. Он проводит тренировки, дает разрешение на начало бурения. В процессе бурения он контролирует, правильно ли выполняются и соблюдаются все операции. Я обрисовал, как говорится, крупными мазками. Но из всего этого и складывается безопасное бурение скважины. Результат – отсутствие чрезвычайных ситуаций на месторождениях и лицензионных участках «Газпрома».

Кроме бурения, мы контролируем ремонты скважин. Это родственные направления: набор действий одинаков. Замечу, что нам делегировано право остановить работу бригады, если какой-то из параметров не соблюдается или выявлены нарушения, производственные отступления от регламентов. Под нашим оком – все жизненные циклы скважин и объектов месторождений. Несоблюдение норм и правил чревато тяжелыми авариями. В наши обязанности входит проведение тренировок в бригадах, проверка фонда скважин

на месторождениях на отсутствие нарушений правил эксплуатации, обучение персонала действиям при газонефтеводопроявлениях, проверка опрессовки оборудования и фонтанных арматур перед установкой на скважину и много других операций.

РЕМОНТ

– **А какова специфика работы на ПХГ?**

– На подземных хранилищах газа мы также сопровождаем весь цикл скважины. ПХГ имеют значительный возраст, это накладывает свою специфику. Кроме контроля за безопасной эксплуатацией, осуществляем большой объем работ по замене задвижек, составляющих фонтанных арматур и так далее. Если есть проблемы на скважине, обусловленные нерабочим оборудованием, то сразу приглашают нас.

– **Сейчас реализуется программа модернизации и повышения мощности газпромовских ПХГ. Как вы в ней участвуете?**

– «Газпром ПХГ» привлекает к ремонту и модернизации подземных хранилищ большое количество бригад. При модернизации проводится ревизия верхнего оборудования и смена лифта скважины, замена фонтанной арматуры. В данном случае наше предприятие оказывает услуги по нарезанию резьбы на обсадной колонне для правильной установки фонтанной арматуры, помогает восстановить циркуляцию в скважине, отремонтировать или заменить запорную арматуру и тому подобное.

Эти работы выполняют наши бригады Оренбургской и Центральной военизированных частей. Мы на 15% увеличили объемы работ по нарезанию резьбы при замене запорной арматуры, что подтверждает стремление компании обезопасить эксплуатацию ПХГ.

– **Не отнимаете ли вы хлеб у подразделений, которые специализируются на подземном ремонте?**

– Мы оказываем услуги бригадам, которые занимаются ремонтом и модернизацией ПХГ. То есть наши специалисты работают в кооперации, как звенья одной цепи. Если посмотреть с точки зрения экономики и корректной эксплуатации

› Раньше людям приходилось буквально лезть в огонь, чтобы подобраться к устью скважины. Теперь используются лазерные технологии

недр, то наша работа выгодна, так как замена запорной арматуры происходит без глушения скважины, без изменения коллекторских свойств пласта, и в этом случае предприятия не несут издержки. Наша работа не влияет на коллекторские свойства, скважина не глушится, а цена ремонта оказывается более чем в десять раз ниже, чем при капитальном (с глушением скважины) ремонте с привлечением подрядной организации.

ТРАНСПОРТ ГАЗА

– Обратимся к транзгазам. Почему вам решили отдать их обслуживание?

– Передача связана с теми же федеральными законами. Транзгазы обязаны заключить договоры с профессиональными аварийно-спасательными формированиями (АСФ). На сегодня такие договоры существуют, но большинство из привлекаемых АСФ действуют не на профессиональной, а на совмещаемой основе. То есть человек работает слесарем, а вместе с тем числится в аварийно-спасательной бригаде и в основном аттестован на поисково-спасательные работы. Но закон требует оформить договор с профессионалами на выполнение газоспасательных работ.

Еще раз подчеркну, что речь идет не о человеческих качествах и квалификации сотрудников газотранспортных предприятий, которые являются членами аварийно-спасательных подразделений, а лишь о соблюдении требований закона. Ответственность возложена на руководителя дочернего общества.

Мы изучили конъюнктуру, проверили, как именно газотранспортные предприятия исполняют положения закона о защите опасных производственных объектов. Там, где сегодня нет профессиональных структур, наше предприятие заключает с транзгазами договор на обслуживание и оказание услуг.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА

– Сколько крупных компаний оказывают такие же услуги на российском рынке?

– Крупных – шесть. Замечу, что мелкая компания сейчас не может обеспечить должный уровень безопасности. Крупные компании расположены примерно в тех же регионах, что и мы. В нашем договоре 84 газпромовских предприятия.

– Получается, что у вас очень мало людей на такое количество предприятий?

– Конечно, мы не покрываем 100% потребностей «Газпрома», так как есть подрядные организации, работающие на объектах Группы, которые заключают договор обслуживания с другими специализированными предприятиями.

– А на внешнем рынке?

– Как я уже говорил, нашими услугами пользуется ЛУКОЙЛ. В текущем году эта компания отправила нам запрос на возможность обеспечить обслуживание двух месторождений (Филановского и Корчагина) в Каспийском море. Также мы сотрудничаем с «Роснефтью», «Ачимгазом», «Роспаном», «Севернефтегазпромом». Работаем с «Газфлотом» на шельфе Сахалина, с «Газпром нефть шельф» на шельфе Печорского моря.

– В какую сторону собираетесь развиваться?

– Главная задача – обеспечить безопасность на объектах ПАО «Газпром». С 2016 года добавились газотранспортные объекты, где необходимо многое отстроить. Выполнение всех обязательств требует создания дополнительных подразделений на Дальнем Востоке, Урале, в районе Санкт-Петербурга. Нам необходимо решать вопросы обеспечения безопасности на шельфе. Эта задача новая и требует особого подхода. Планируем получить международный сертификат для работы на опасных производственных объектах за рубежом.



Безлюдные технологии

– У вас есть свое производство оборудования?

– Да. Мы сегодня уникальны. В Оренбургской части есть небольшое производство, на котором мы изготавливаем специальное оборудование. Этот маленький заводик создавался в начале 1990-х, когда были разрушены производственные цепочки, сформированные в СССР, многие предприятия, производящие специфическое оборудование, и в России, и в бывших союзных республиках закрылись. Учитывая такое положение, на базе Оренбургской военизированной части и было организовано изготовление необходимого оборудования. Сейчас там работают токари высшего класса, собственное конструкторское бюро, где разрабатывается и производится оборудование, которое востребовано на рынке. Это оборудование используется не только нашей организацией, но и другими игроками российского рынка, а также поставляется в ближнее зарубежье. На сегодняшний день мы имеем более 40 патентов, большое количество премий «Газпрома» в этой области.

– Где испытания оборудования проводите?

– В Астраханской военизированной части у нас действует учебно-тренировочный центр. На его базе мы не только обучаем специалистов, но и проводим испытания своей техники. Там действует специальный полигон, на котором можно организовать газовый фонтан на устье скважины (очень похожий на настоящий).

– Проводите учения ежегодно?

– Да, проводим их в октябре. Привозим оборудование, собираются участники учений – специалисты оперативного состава наших военизированных частей. В обстановке, приближенной к боевой, люди учатся справляться с аварийными ситуациями. Происходит отработка навыков и действий,



совершенствуем мастерство наших сотрудников.

Сейчас мы начали работать по безлюдным технологиям. Раньше людям приходилось буквально лезть в огонь, чтобы подобраться к устью скважины. Теперь используются лазерные технологии.

– Лазер для резки металла?

– Да. С расстояния 70–80 м лазером режутся крупные конструкции, готовится устье для дальнейшей работы.

– А как вы обеспечиваете работоспособность для такого мощного лазера? Агрегат должен требовать уйму энергии.

– Есть передвижные электростанции, а на производственных объектах подключаемся к местной электросети. Лазер блочный, поэтому легко грузится в самолет, перевозится. Это мобильный комплекс, созданный нами совместно с Троицким институтом термоядерных исследований.

– Но ведь в 70–80 м от пламени всё равно будет очень жарко.

– Ставятся защитные экраны и обеспечивается водяная завеса. Лишние конструкции срезаются и убираются, мы получаем компактную струю пламени, которая бьет вверх. После этого на нее необходимо навести специальную арматуру и сделать струю управляемой. Раньше использовался стреловой кран-трактор, арматуру люди устанавливали фактически вручную. В прошлом году мы опробовали роботизированный комплекс, который вместе с запорно-устьевой сборкой сам подходит к устью скважины, сам закрепляется и по титановым рельсам надвигает

и фиксирует запорную арматуру с минимальным участием в опасной зоне человека.

Также мы участвуем в разработках новых видов спецодежды и оборудования. В этой области сотрудничаем с заводом пожарно-технического оборудования ПТС. Вместе с ним разработали дыхательные аппараты, которые можно использовать в сероводородной среде. До настоящего момента в России применялись только импортные аппараты.

Также вместе с ПТС мы разработали компактные теплозащитные костюмы, до этого подобных отечественных не было. Они необходимы для таких объектов, как платформа «Приразломная». Разрабатываем специальный шлем с переговорным устройством.

– Участвуете в соревнованиях по служебно-прикладным видам спорта?

– Конечно, в соревнованиях по пожарно-прикладному спорту. Недавно прошло международное соревнование в Болгарии, в городе Варна, где сборная «Газпрома», подготовленная нашими работниками, заняла первое место среди 11 команд из разных стран. И в соревнованиях под эгидой МЧС в Курске в сентябре сборная «Газпрома», активной тренировкой которой занимались работники нашей организации, тоже заняла первое место в общекомандном зачете среди сборных команд министерств и ведомств России.

Беседу вел Александр Фролов

ГАЗОВЫЙ ВETERAN

В октябре исполнилось 85 лет Евгению Яковлеву – одному из создателей газовой отрасли

Яковлев Евгений Николаевич, почетный работник газовой промышленности СССР, Герой Социалистического Труда. Награжден орденами Ленина (1986 год), Октябрьской Революции (1980), Трудового Красного Знамени (1975), «Знак Почета» (1971), медалями. В 1972–1986 годах – начальник Тюменского управления магистральных газопроводов, генеральный директор объединения «Тюментрансгаз». С 1986 по 1989 год – заместитель министра газовой промышленности – начальник «Главтюменьгазпрома». В 1989–1992 годах – руководитель группы специалистов в Германии; 1993–1997 годы – заведующий сектором по освоению новых мощностей РАО «Газпром»; 1997–2006 годы – руководитель представительства ООО «Тюментрансгаз» в Москве.



Под руководством Евгения Яковлева было построено 14 магистральных газопроводов для подачи западносибирского газа в центральные районы страны и в Западную Европу, в частности экспортный газопровод Уренгой–Ужгород. Для газопроводов впервые в мире были применены трубы диаметром 1420 мм, а при строительстве компрессорных станций – газотурбинные установки мощностью 10, 16, 25 МВт, в том числе с авиационными и судовыми агрегатами. Евгений Николаевич принимал участие в выведении Уренгойского месторождения на проектную мощность и освоении Ямбургского газоконденсатного месторождения.

Рабочий путь Яковлева начался в 1954 году. После окончания Московского нефтяного института работал старшим инженером нефтепромысла, с 1960 по 1965 год – главным инженером Ишимбайского районного управления магистральных газопроводов, с 1965 по 1972 год – начальником Магнитогорского районного управления магистральных газопроводов на МГ «Бухара – Урал».

В 1972 году Евгений Яковлев возглавил Тюменское управление магистральных газопроводов. В это время на севере Надымского района осваивалось мощное газовое месторождение Медвежье, строились газопроводы, связывающие его с городами Урала и европейской части Советского Союза.

– Евгений Николаевич, с какими трудностями приходилось сталкиваться во время работы в Тюменском управлении магистральных газопроводов?

– Трудностей в то время было множество. Они были связаны и с недоработками проектов и их нарушением строителями, и с недопоставками грузов, нехваткой специалистов, отсутствием дорог, проездов через болота и реки и так далее. Строительство промышленного комплекса шло очень быстрыми темпами. Партия требовала сдавать компрессорные станции в короткие сроки, что, естественно, отрицательно сказывалось на качестве строительства объектов. Мы верили честному слову строителей, что после подписания сдачи объекта они потом всё доведут до конца. Но это не всегда ими исполнялось.

Люди в 1970-х и 1980-х годах жили пусковыми объектами. Пустит, к примеру, этот специалист агрегаты в Лонг-Югане, так его тут же, без возвращения домой, где он живет со своей семьей, отправляют в Сосновское

ЛПУ или в Пангодинское. Помнится, как рано утром 9 мая неподалеку от поселка Белый Яр был сварен конечный стык между северным и южным участками на 377-м км газопровода Медвежье–Пунга. По распоряжению министерства в пять часов утра я дал команду начальнику аварийно-восстановительного поезда (АВП) Валерию Ленеvu открыть кран, чтобы пустить газ.

На Валерия Викторовича в тот момент было тяжело смотреть: уставший, невыспавшийся. Он со своей бригадой только вернулся на вездеходной технике из Лонг-Югана, ремонтировал там участок газопровода. По дороге вездеход провалился, зимники уже потекли. Они долго вытаскивали машину. И вот только прибыл в Белый Яр, его ждет новая задача – проконтролировать работу строителей, ведущих монтаж последних стыков газопровода, проверить состояние запорной арматуры.

А когда он доложил мне, что всё нормально, последний стык сварен, то получил от меня новый приказ – открыть кран. Вы бы видели, как человек в этот момент преобразился. И куда делась его усталость! – **Ваш бывший заместитель и главный инженер Владимир Усенко вспоминал, как вы в 50-градусные морозы на ремонтах газопроводов не только руководили, но и рубили дрова, разводили костры, чтобы согреть баллоны с пропаном, который был нужен для того, чтобы напоить людей горячим чаем, согреть их. Рассказывал о случае, когда на ремонте газопровода в болоте вы стояли под вертолетом, используемым вместо трубоукладчика и державшим на весу катушку, которую ремонтники вваривали в газопровод.**

– Люди должны были поверить, что вертолет не упадет на них. Вот и всё. Я же вот сижу перед вами, – улыбается Яковлев, – значит, каждый из нас тогда справился со своей задачей на «хорошо».

А если говорить о героизме, то люди проявляли его не только на войне, а и в труде. Возьмем, к примеру, такой случай. На 57-м км газопровода Пунга–Вуктыл–Ухта II произошел порыв байпасной обвязки. Место заболочено. Забро-



› Люди в 1970-х и 1980-х годах жили пусковыми объектами. Пустит, к примеру, этот специалист агрегаты в Лонг-Югане, так его тут же, без возвращения домой, отправляют в Сосновское ЛПУ или в Пангодинское

шенные туда водооткачивающий насос и экскаватор не дали возможности быстро убрать жижу из котлована. Все, кто там находился, черпали ее ведрами, уровень опускался очень медленно. Через три дня уровень жижи удалось снизить, более-менее стало понятно, на каком участке происходит выброс газа: в месте врезки байпасной линии диаметром 300 мм в магистральный газопровод 1420 мм. А что собой представляет этот порыв, определить невозможно, всё скрыто под жидкой грязью метровой глубины. Линейный трубопроводчик Комсомольского АВП Николай Казаков разделся, нырнул в грязь и нащупал трещину, которая проходила по низу врезки. Как вы считаете, это героизм? Конечно, да.

– **А как решали кадровую проблему?** – Очень сложно. Ну как можно заинтересовать человека, хорошего специалиста, остаться работать на таежной компрессорной станции, в жилом поселке которой, кроме землянки или вагончика, ему негде жить? Ну как?

Миннефтегазстрой с удовольствием строил линейную часть, с меньшим – компрессорные станции и абсолютно без удовольствия –

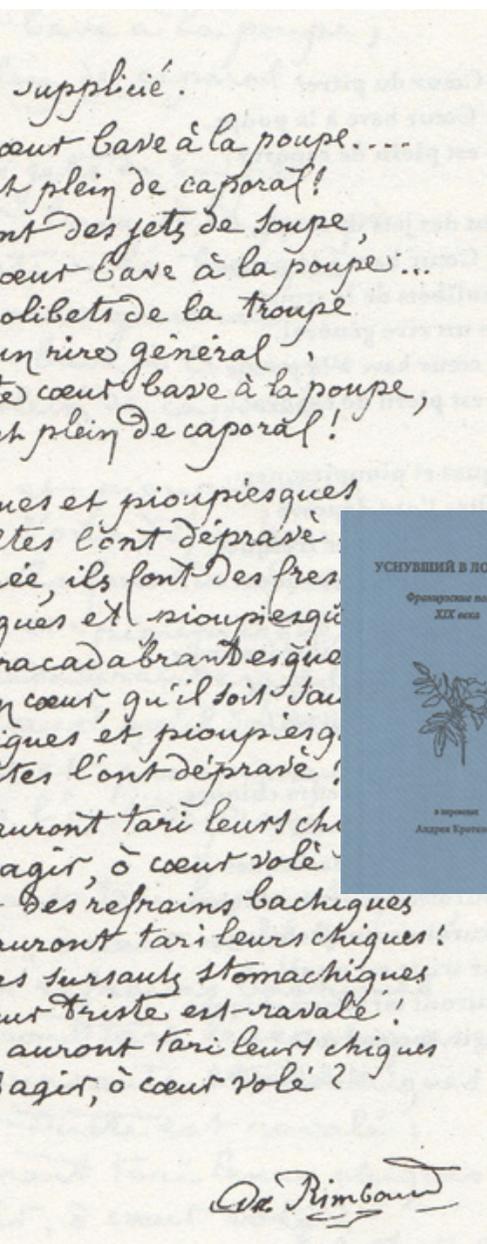
социальные объекты. Жилье было в дефиците, в вагончиках в лучшем случае жили две семьи: слева – справа. И чтобы уменьшить этот дефицит, мы решили создать свой ремонтно-строительный трест. И создали. А за ним – завод строительных материалов (ЗСМ). Пригласили руководить ЗСМ директора советского лесозавода Михаила Флейшера. И он справился с этим делом, начал выдавать на-гора строительные конструкции для жилых домов, больниц, детских садов. И всё это мы начали возводить в трассовых поселках собственными силами. Несмотря на то что на государственном уровне было принято решение вести строительство жилья и инфраструктуры поселков только в деревянном исполнении, мы возводили в железобетонном. Это было выгоднее.

Я очень благодарен людям, которые прошли вместе со мной тот путь в одной связке. Все мы, независимо от того, кем кто работал, были одним целым коллективом. И, что не менее приятно, он до сих пор остался тем же самым коллективом – слаженным, целеустремленным, профессиональным.

Иван Цуприков

Русская ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

На вопросы журнала
отвечает литературный
критик и переводчик
Андрей Кротков



ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА

– Андрей Владимирович, что в первую очередь заставляет вас переводить то или иное поэтическое произведение?

– Прежде всего желание дать стихам, которые мне нравятся, русскую интерпретацию и подарить их соотечественникам, не знающим язык оригинала. Не представляю, чтобы кто-то стал переводить поэзию из соображений выгоды, известности или от нечего делать.

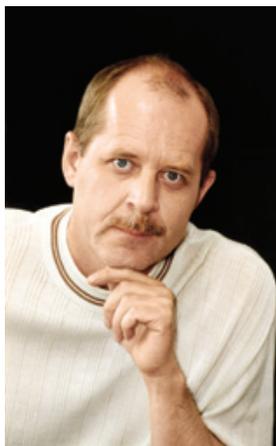
– Возьмем конкретный случай. Есть не один достаточно хороший перевод «Пьяного корабля» Артюра Рембо. Зачем еще раз переводить это гениальное стихотворение?

– Помимо сказанного, есть и такой фактор, как личные амбиции переводчика, в том числе основанные на претензиях к работам предшественников. Имеет место творческое соревнование, желание сделать лучше. Поэтому «Пьяный корабль» Рембо существует сегодня в 20, если не 30 русских переводах. И есть другие «заперевоженные» произведения.

Судьба литературных переводов разная. Некоторые публикуются, но большая часть оседает в личных архивах и на разных сайтах. Какие переводы будут жить – только время покажет. Никакие конкурсы и жюри заранее определить это не могут.

– Несмотря на важность переводческой работы и необходимость высокой квалификации для ее осуществления, эту деятельность часто считают чем-то вроде подсобного производства...

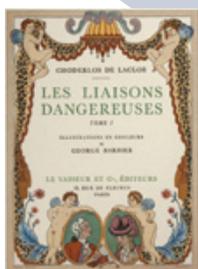
– Лишь в XX веке переводческое дело стало восприниматься серьезно, на него обратили внимание психологи, семиотики, филологи. В предыдущие столетия в этой области происходили вещи, которые сегодня трудно вообразить. Скажем, в европейском Средневековье поощрялся плагиат: человек переписывал чужой текст, ставил свое имя, распространял... Его не только не наказывали, но спасибо говорили. Тиражировать было сложно, а потому всякая копия, даже такая, считалась благим делом, присваивать нельзя было только священные тексты. Представление о литературном переводе долго оставалось приблизительным. Авторскими текстами манипулировали – меняли композицию и стилистику, произвольно сокращали или раздували отсебятиной. Сплошь и рядом делались переводы «двойного преломления» – не с языка оригинала, а с иноязычного перевода. К примеру, первый русский перевод «Робинзона Крузо» был сделан в 1762–1764 годах с французского текста. Первые переводы Диккенса (в России его стали публиковать рано, с 1838 года) ужасны – герои



› Андрей Кротков окончил МГИК. Много лет проработал в системе Госкомиздата СССР. Основные жанры – литературная критика, рецензии, обзоры, эссе, историческая и литературная публицистика, поэтический перевод. Участник антологий «Век перевода» и «Семь веков английской поэзии» (издательство «Водолей», Москва), сборников «Художественный перевод и сравнительное литературоведение» (издательство «Флинта», Москва). Выпустил книгу переводов французской поэзии XIX века «Уснувший в ложбине» (СПб.: издательство им. Новикова, 2014).

психологически и социально русифицированы, частят русской провинциальной скороговоркой, употребляют выражения, невозможные в устах англичанина. Героиня романа аббата Прево «История кавалера де Грие и Манон Леско» в анонимном русском переводе 1859 года именуется Машей.

Долго отсутствовали представления о каноническом тексте и авторской воле, о ценности труда переводчика. Например, первый русский перевод романа Шодерло де Лакло «Опасные связи» вышел в 1805 году анонимно – ни автор, ни переводчик не были указаны. Многие поэтические сочинения Василия Жуковского и при его жизни, и в наши дни печатаются то как оригинальные тексты Жуковского, то как переводы с английского и немецкого. Понятие авторского права тогда не существовало. Принципы авторского права были разработаны в 30–40-е годы XIX века – считается, что в основном французским писателем-библиофилом Шарлем Нодье, – а кодифицированы и введены в мировую практику еще позже.



^ Шодерло де Лакло
v Артур Рембо



ТЕХНИКА СТИХОСЛОЖЕНИЯ

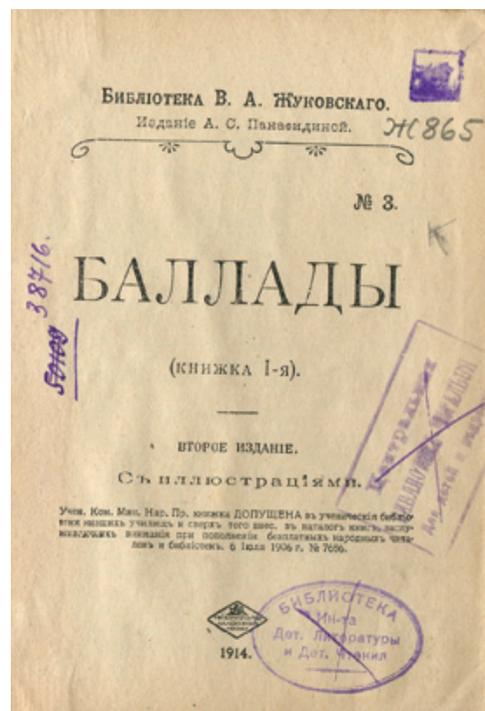
– В XX веке переводчики даже становились известными. Недавно про Виктора Гольшева документальный фильм показали.

– Такое иногда случается. Широкий круг читателей знал о существовании Риты Райт-Ковалевой, Норы Галь...

– Есть еще несколько популярных в контркультурной прослойке «звезд». Но они тоже специализируются на прозе. А вот переводивших поэзию, кроме Гнедича и Пастернака, без шаргалки мало кто вспомнит...

– Тем не менее замечательные переводчики поэзии в нашей стране были и есть. Это Георгий Шенгели, Бенедикт Лившиц, Михаил Лозинский. Как переводчики известны Цветаева и Брюсов, Гумилев много переводил. Еще бы я назвал Вильгельма Левика, Георгия Бена, Анатолия Гелескула. Из ныне здравствующих нельзя не назвать Михаила Яснова, Евгения Витковского, Григория Кружкова. Но я не хотел бы составлять пистолетную обойму – опасаясь обидеть достойных мастеров, которых не упомяну. А их много.

Кстати, почти все переводчики поэзии делятся на две группы. Одни считают, что переводы, сделанные коллегами, надо читать, другие – что делать этого ни в коем случае нельзя. Первые объясняют свою позицию так: это нужно, чтобы не повториться, не совпасть, вторые – можно заразиться чужой манерой перевода. Лучше, по-моему, быть знакомым с другими переводами. Хотя бы для того, чтобы случайно не продублировать строку. Допустимо лишь повторение отдельных слов, словосочетаний.



* *В очень молодом возрасте достичь успехов в поэтическом переводе крайне трудно, почти невозможно. Требуются внимательность, спокойная холодная сосредоточенность, филологическая введливость. На одних юных эмоциях и пыланиях – прочел, волосы дыбом встали, кинулся к столу и перевел – ничего не выйдет*



** Американская культура еще слишком молода, а потому агрессивна, норовит ногой двери вышибать. И США в основном транслируют массовую культуру. В эпоху же французской культурной гегемонии то была высокая культура. Вот секрет ее сохраняющегося значения*

– Но разве не бывает, что в большом стихотворении хотя бы одна строка да совпадает с существующим переводом, а других вариантов нет?

– Ответственные переводчики стремятся такого избегать. Вообще говоря, существует переводческий принцип (его не все разделяют): при поэтическом переводе интерпретируется не смысловая проекция текста, а образная структура. Здравый смысл в таком подходе есть. Если следовать за лексикой, делать буквалистский перевод, то получится зарифмованный подстрочник, похожий на речь плохо говорящего по-русски иностранца. С другой стороны, что такое образ? Никто



Шарль Нодье

еще четко не сформулировал, как происходит «передача образной структуры». Никакой теории поэтического перевода, преобразуемой в общедоступную элементарную методику, не существует. Вот шуточный пример: прочитав некий «учебник канатоходца» или руководство по вождению автомобиля, человек вообразит, что сразу сможет свободно ходить по канату и мастерски рулить. Реальность иная: если будущий канатоходец и будущий водитель не хотят свернуть себе шею, то прочесть учебник недостаточно – надо влезать на канат, садиться за баранку и долго тренироваться. Так и в поэтическом переводе. Научить переводить стихи может только практика, а вся теория растворена в филологии, лингвистике и истории литературы. Эти дисциплины квалифицированный переводчик, конечно же, обязан изучить. Лишнего образования не бывает.

– **Насколько важно переводчику поэзии самому быть поэтом?**

– Прежде всего нужно владеть ремесленной стороной дела – техникой стихосложения. В данном случае неважно, какой величины на переводчике поэтический лавровый венок. Если человек не умеет писать стихи, он не сможет их переводить. Скверных переводов много потому, что не так много тех, кто уверенно владеет стихосложением. Если говорить о переводах поэзии вообще, то надо иметь также в виду, что поэтическая традиция у англичан – своя, у французов – своя, у испанцев – своя. И всё это требует изучения. С налету, с кондачка в этом деле не справишься.

– **Нужно знать историю, культуру страны, даже менталитет местных жителей?**

– Переводчику необходимо иметь достаточно четкое представление о культуре и истории страны. Я берусь переводить с французского – о Франции что-то знаю. Но никогда не стану переводить с вьетнамского, поскольку совершенно не знаком с вьетнамской культурой, поэзией, жизнью.

Когда образованные люди в зрелом возрасте занимаются переводами, им помогают жизненный и литературный опыт, накопленный багаж знаний. В очень молодом возрасте достичь успехов в поэтическом переводе крайне трудно, почти невозможно. Требуются внимательность, спокойная холодная сосредоточенность, филологическая вьедливость. На одних юных эмоциях и пыланиях – прочел,

волосы дыбом встали, кинулся к столу и перевел – ничего не выйдет. Я сам прошел через это – знаю, что говорю. И коллеги подтвердят.

– Но короткое стихотворение «на эмоциях» можно написать?

– Это большая редкость. Достаточно посмотреть на стихи многочисленных современных графоманов. Извергаемые словесные потоки кажутся их авторам гениальными произведениями, стремление сочинителей к пресловутому самовыражению обретает характер сверхценности. Но если автор очевидно неталантлив – что он может самовыразить, кроме бесталанности?

ПРОКЛЯТЫЕ ПОЭТЫ

– Есть и другая разновидность графомана. Человек очень любит писать, правит, перерабатывает написанное, а поскольку таланта нет, поэзия не получается. В этой связи интересен феномен Рембо. Начал писать в 15 лет и за три-четыре года, которые посвятил поэзии, написал ряд гениальных стихотворений. Вроде бы особенно не утруждаясь при этом...

– Безусловно, Рембо был феноменальной личностью. Такие люди появляются раз в сто лет, а то и реже. Он не носил белые одежды и не прогуливался в прохладных рощах, наигрывая на лире. Обладал тяжелым неуживчивым характером: неприкаянный бродяга, неопрятный грязнуля, скандалист и эпатажник, не признававший никаких авторитетов. И вместе с этим – носитель гениального поэтического дарования, проявившегося необычно рано и так же рано отгоревшего.

– О личности этого поэта часто судят по фильму «Полное затмение».

– Этот фильм – образцовая клубничная голливудчина. Когда говорят о Рембо, часто на первый план выходят его противоестественные наклонности. Предпочитаю на этом предмете не сосредоточиваться, иначе весь разговор све-



^ Сверху вниз:
Шарль Бодлер,
Поль Верлен,
Тристан Корбьер

~ Стефан Малларме

дется к теме «Рембо-извращенец». Мы интересуемся им как поэтом, а не как человеком с отклонениями.

– В сборнике произведений французских поэтов XIX века «Уснувший в ложбине» опубликованы ваши интерпретации стихотворений Шарля Бодлера, Артюра Рембо, Стефана Малларме... Это те, кого позже окрестили «проклятыми поэтами»...

– Поль Верлен в 1883–1888 годах создал цикл статей о поэтах, дав ему такое название. Сначала он написал о Тристане Корбьере, Артюре Рембо и Стефане Малларме. Позднее прибавилась вторая тройка: Марселлина Деборд-Вальмор, Вилье де Лиль-Адан и сам Верлен. О себе писать ему было неловко, и он представился как «Бедный Лелиан» (анаграмма собственного имени: Paul Verlaine – Pauvre Lelian). Определение «проклятые поэты» Верлен заимствовал у Альфреда де Виньи. Никто никого с амвона не проклинал. Хотя многие из «проклятых» были несчастны, им было трудно публиковаться, не очень долго все они жили.

– Малларме с трудом втискивается в шаблон «проклятого».

– Да, он был человек благополучный, уравновешенный, семейственный. Любил домашний уют, вкусную еду, сигары после хорошего обеда, прогулки на свежем воздухе, водные виды спорта. Другое дело, что он кропотливо работал, но мало печатался. Определение «проклятые поэты» – скорее эмоциональная формулировка. Тот же Верлен в конце жизни был признанным и вполне обеспеченным. Речь о постоянно борющихся с внешними обстоятельствами одаренных людях, у которых нет возможности себя проявить. И шире – о людях, которые «прокляты» уже потому, что они талантливые поэты. У словосочетания les poètes maudits есть еще один смысл, inferнальный. Maudit – эвфемизм, заменяющий во французском слово «дьявол», как в русском «нечистый».

– К «проклятым» со временем добавили Лотреамона, Бодлера и даже жившего гораздо раньше Вийона...

– Это эксплуатация удобной формулировки. Со временем список начали наращивать; в число «проклятых» попали француз Франсуа Вийон, англичанин Джон Китс и американец Эдгар По. Что может быть общего у Вийона, жившего в XV веке, и жившего на пороге XX Стефана Малларме? Парижский грабитель, вор, убийца Вийон и преподаватель английского Малларме – очень разные люди и поэты.

– Так сложилось, что одни «проклятые» у нас неизвестны, другие – Бодлер, Рембо – входят в своеобразный русский поэтический пантеон. Переводить и издавать их в Российской империи начали в конце XIX века. В чем секрет их популярности?



** Опубликованное впервые в 1845 году стихотворение Эдгара По «Ворон» стало сенсацией. В англоязычной поэзии такой сверхвиртуозной вещи до той поры не бывало. «Ворон» – почти предел использования возможностей английского языка*

– В 1890-е годы, когда в России закончился период поэтической немоты после смерти Некрасова, творчество французов – сначала парнасцев, объединившихся вокруг Теофиля Готье, потом символистов, Бодлера, родоначальника этого направления, – удачно легло на атмосферу эпохи. Тогдашние молодые русские поэты кинулись во французскую словесность, услышали в ней много созвучного их чувствованиям, особенно в сфере поисков нового поэтического языка. Но русский символизм Серебряного века не стал запоздалым эхом символизма французского, он прошел собственный путь, ибо русские – не французы.

КУЛЬТУРНАЯ ГЕГЕМОНИЯ

– Русские и французы – очень разные. Так дело обстоит сегодня, так было и тогда. И все-таки русские находят во французской поэзии что-то близкое, понятное...

– Французская культура начиная с XVII века и до начала XX века в Европе доминировала. Она не была агрессивна, не подавляла другие культуры, но была очень открыта и встречала понимание. Французское искусство, мода, кулинария, стиль, язык – всё распространялось в разных странах Европы. Французский язык до сих пор – международный язык дипломатии. На нем люди разных национальностей и сегодня понимают друг друга лучше, чем на любом другом.

– Язык вежливости, такта...

– И больших семантических возможностей. Он не такой консервативный, как английский,

и не такой трудный, витиеватый, как немецкий. Французский – язык свободной беседы, свободного духа. По-французски можно, болтая ножками, говорить серьезные вещи.

– Сегодня Франция продолжает задавать тон в областях, где нужен хороший вкус, но в целом она и сама уже стонет под игмом американской поп-культуры...

– Радиант, откуда разлетаются метеоры, переместился. Моду уже давно диктует Америка, а не Франция. Американская культура еще слишком молода, а потому агрессивна, норовит ногой двери вышибать. И США в основном транслируют массовую культуру.

В эпоху же французской культурной гегемонии то была высокая культура. Вот секрет ее сохраняющегося значения. Американская культура в основе держит потребительский стандарт. Символ ее – гамбургер. Главный лозунг – «Держайте, вы все талантливы».

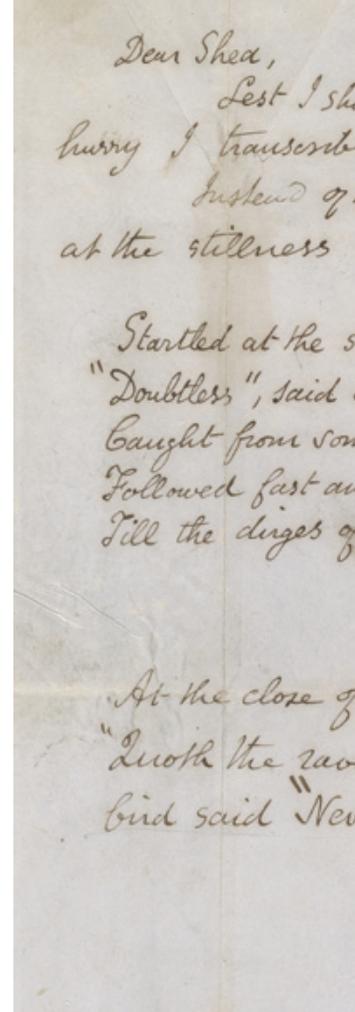
Во Франции всегда считалось, что талант – удел избранных.

– Но в американской литературе есть очень интересные, большие и даже великие произведения.

– Нельзя всех стричь под одну гребенку. Писатели тамошние, с одной стороны, – американцы, с другой – очень не похожи на клерков с Уолл-стрит. В XIX веке там были Лонгфелло, Эдгар По. Но в ту пору американцев в мире еще не считали литературной нацией. От них ничего не ждали. Разве что романы Фенимора Кулера были популярны в англоязычных странах и почему-то в России, Белинский ими упиался. Тот же Эдгар Аллан По, будучи выходцем из страны торговцев, долго не воспринимался серьезно. По-настоящему известен По стал после смерти. Европейцам его преподнес Шарль Бодлер – сделал переводы американца, написал о нем статью.

Опубликованное впервые в 1845 году стихотворение По «Ворон» стало сенсацией. В англоязычной поэзии такой сверхвиртуозной вещи до той поры не бывало. «Ворон» – почти предел использования возможностей английского языка. Знаменитый рефрен «больше никогда» – *nevermore*, выговоренный на американский манер, – один в один вороново карканье. Перевести игру аллитераций, фонетические приемы этого поэтического произведения на другой язык, на русский например, чрезвычайно сложно. Несмотря на это, Эдгар По – единственный американский поэт,

› Автограф Эдгара Аллана По с правкой стихотворения «Ворон»



~ Эдгар Аллан По
~ Джон Китс



ould have made some mistake in the
e the whole alteration.
the whole stanza commencing "Wondering
broken &c - substitute this

tillness broken by reply so aptly spoken,
I, "what it utters is its only stock and store
the unhappy master whom unmerciful Disaster
and followed faster till his songs one burden bore -
his hope the melancholy burden bore,
"Nevermore - ah, nevermore!"

the stanza preceding this, instead of
"Nevermore", substitute "Then the
ermore".

Truly yours
Poe

целиком переведенный в России, а опубликованных русских переводов «Ворона» десятка полтора.

– Представил есенинского «Черного человека» на английском. Явно не тот эффект.

– Есть переводы Есенина на разные языки. Самые известные – переводы Пауля Целана на немецкий. Мне сложно судить, насколько они хороши. Иногда любопытно посмотреть, справились или нет переводчики. Теоретически было бы интересно попробовать перевести «Черного человека» на английский. Но переводами на иностранный я не занимаюсь. Переводить надо на родной.

– Вернемся немного назад. Французская культура – американской не товарищ. А что с лучшими писателями США, так ли уж они плохи на фоне французских коллег-классиков?

– В XX веке в США появились большие писатели – Хемингуэй, Фицджеральд, Дос Пассос, Стейнбек, Вулф. Все – прозаики, все хорошо известны в России, все – классики и новаторы одновременно, все – коренные уроженцы своей страны и воспитанники европейской литературной традиции. К проталкиванию американской массовой культуры они никакого отношения не имеют.

– Во Франции есть своя массовая культура, которая воздействует на массы теми же способами: музыкальные телеканалы, FM-станции, кинопрокат, большое количество рекламы, PR...

– Только они ее почти не экспортируют. Французский масскульт – для внутреннего употребления.

– Потому что у французов нет таких экспансионистских ресурсов, как у американцев. Даже в сфере кинопроизводства, где у них с культурным экспортом неплохо. Когда у тебя на всем земном шаре есть свои сети кинотеатров и разнообразный рекламный ресурс, то ты можешь снимать за огромный бюджет картины

и получать не только прибыль, но и всё новых любителей всего американского...

– Когда французы в середине XX века лишились своей колониальной империи, они более не пытались возродить Великую Францию, имперских амбиций у них практически не осталось. Но во Франции никогда не прекращался внутренний культурный рост. Французский язык мощно влиял на окружающие языки, сам же влияниям не поддавался. В современном английском языке почти треть лексики – франко-романского происхождения. Тому есть историческая причина: английская знать долго, от нормандского завоевания в XI веке до начала XV века, говорила по-французски. Во Франции такого не было.

ПОЭТИЧЕСКИЙ ПЛАНКТОН

– А почему из всей поэзии на английском вы именно Роберта Сервиса стали переводить?

– Известный переводчик Евгений Витковский предложил мне заняться переводами этого поэта. В России до 2000 года Роберта Сервиса не знали. Он был в Москве в 1937 году. Советская действительность его, мягко говоря, не вдохновила. Поэт написал сатирическую балладу про мавзолей Ленина. После этого его даже в энциклопедиях не упоминали. Сервис, условно говоря, вроде Джека Лондона от поэзии. У него есть цикл о канадском севере, о Первой мировой войне, сатирический цикл «Кабацкие баллады». За десять лет я перевел целую книгу его стихов – около полутора сотен стихотворений общим объемом 12 печатных листов. Сейчас решается вопрос с публикацией. Авось, решится.

– Литературно-художественные журналы сегодня охотно печатают переводы поэзии?

– Крайне неохотно. Во многие такие издания соваться бессмысленно. Узкий круг прежде всего своих людей, со всеми вытекающими. И сегодня публикация в «толстом» журнале потеряла прежнюю ауру. Я печатал переводы в «Юности», в «Литературной учебе». И что? Ничего, никакого эффекта. Чтобы кто-то откликнулся, прореагировал – куда там! Хотя у поэзии не может быть миллионов читателей.

– Когда «толстые» журналы играли значительную роль, когда их выписывали и из рук в руки передавали, зачитывали, у поэзии были миллионы читателей.

– В начале 1960-х в России на поэтические чтения собирались массы людей, заполнявшие дворцы спорта и стадионы. Но та эпоха миновала и более не вернется.

– Но сегодня вся активность в интернете. Поэтическая жизнь на просторах Всемирной паутины бурлит, так иногда может показаться...

– Я бы сказал – бурлит графоманская жизнь. Талантливый поэт – раритет, а десятки тысяч неутомимых стихотворцев – планктон. Совершенно то же самое происходит и в области поэтического перевода. Умелую работу – когда видно, что работает мастер, – найти в интернете сложно. Большинство сетевых поэтических переводов – либо сырой необработанный материал, либо всё та же профанная графомания, пытающаяся освятить свое существование именами великих иноземцев.

Беседу вел Владислав Корнейчук

Портрет российского скайдайвера



На вопросы журнала отвечает главный эксперт Департамента ПАО «Газпром», скайдайвер Клим Легчаков



ПРЫЖОК

– Клим, с чего ваш парашютизм начался?

– В детстве, еще в Надыме, выбрасывал самодельного парашютиста из окна пятого этажа, наблюдал за его плавным снижением, размышлял над тем, какие силы действуют на него во время свободного падения, парашютирования и приземления. Когда вырос и обрел финансовую стабильность, потребовался какой-то вид спорта, позволяющий отвлечься от мирских проблем и одновременно дающий потенциал для развития. И я выбрал скайдайвинг. До этого занимался плаванием. Циклический вид спорта надоел, и я пошел в экстремальный вид, параллельно увлекся единоборствами. Первые свои прыжки совершил на аэродроме Ватулино. Три раза прыгнул с десантными парашютами. Достаточно интересно, но немного травматично получилось. В ватулинском аэроклубе «Аэроклассика» мне посоветовали пройти обучающую программу Accelerated Freefall (AFF).

– Переводится это словосочетание – ускоренное свободное падение.

– Да. Эта образовательная программа за восемь прыжков выводит человека на спортивный уровень. AFF включает в себя теорию парашютного спорта и свободного падения, практические тренировки на земле и сдачу экзаменационных прыжков. В течение всего курса AFF за парашютистом-студентом закрепляется профессиональный инструктор, который и вводит новичка в мир скайдайвинга.

Как-то вечером еще в 2014 году в спортзале «Газпрома» я познакомился с рекордсменом парашютного спорта, коллегой из Группы «Газпром» Владимиром Кононовым. По его совету я сменил дрозону на DZ «Пушино». Там и прошел AFF: успешно сдал экзамен, прошел несколько тренировок в аэродинамической трубе, получил допуск к самостоятельным прыжкам с парашютной системой типа «крыло» и стал квалифицированным парашютистом-спортсменом. Потом сдал на международную категорию А. В этом году получил международную катего-

› **СКАЙДАЙВИНГ** – англ. sky diving – парашютный спорт

› **ДРОПЗОНА** – англ. drop zone – зона выброски

рию В, по которой сертифицируются парашютисты, совершившие более 50 прыжков, – она позволяет прыгать на любом аэродроме мира. Сегодня в моем активе 75 прыжков, и это количество в парашютной среде считается очень маленькой величиной. У среднестатистического российского парашютиста-любителя в копилке 230 прыжков, у профессионалов – от 800 до 5 тыс.

Вообще говоря, в Группе «Газпром» хватает квалифицированных скайдайверов, есть рекордсмены по различным дисциплинам парашютного спорта, мастера спорта и кандидаты в мастера спорта. Могу сказать про свою родную дрозону «Пушино»: там из центрального офиса «Газпрома» порядка пяти человек прыгает, а с работниками «дочек» так и вообще человек 15 наберется. Про другие дрозоны, сколько газпромовских людей дислоцируется на них, не скажу, но люди с символической корпорации мне попадались и на них.

Опасность

– Люди, посвятившие свой досуг парапланам, дельтапланам, у нас появлялись неоднократно. Был на страницах журнала и в тот момент руководитель одного из департаментов – спортсмен-парашютист Станислав Цыганков. В ближайших номерах, надеюсь, читатели встретятся с другими газпромовскими скайдайверами. Вернемся к вашим впечатлениям. Как вы считаете, скайдайвинг – опасный вид спорта? Думаю, многие согласятся, что любой парашютист – человек, очень сильно рискующий.

– Почти в каждом из нас живет врожденный страх высоты, и у всех в той или иной степени развито чувство самосохранения. Люди видят человека, прыгающего непонятно откуда и непонятно куда, да еще с большой высоты, и нередко

думают, что это – психически больной, решивший, что жизнь вторична. Но обыватели с подобными предрассудками не знают, что такое парашютная система, не изучали правил парашютирования, никогда не читали требований безопасности, которые должен соблюдать любой парашютист, начиная от прибытия на аэродром, построения на линии осмотра, посадки в летательный аппарат, при наборе высоты, открытия двери летательного аппарата, отделения от него, при пребывании в свободном падении, в момент парашютирования и при приземлении. А всему этому может научиться любой желающий в рамках курса AFF.

Парашютный спорт уходит корнями в военное прошлое нашей страны. Кстати, первый ранцевый парашют придумал российский и советский изобретатель Глеб Котельников. Его могила на Новодевичьем кладбище – место паломничества парашютистов всего мира.

Часто люди, не знакомые с парашютизмом, не осознают, насколько скайдайвинг на самом деле безопасен. В России в парашютном спорте показатель смертности (годовой) – один погибший на 2685 парашютистов. В США – один на 1540, в Германии – на 2994. Мировой показатель – один на 1,7 тыс. парашютистов. Для сравнения: ежегодно в России по причине транспортных происшествий гибнет один из 4025 человек (в том числе один из 2425 мотоциклистов), а от случайных отравлений, в том числе от отравления алкоголем, – каждый из 2710. Таким образом, я могу вам сказать, что вы скорее попадете в серьезную аварию на мотоцикле по пути на аэродром, чем разобьетесь при прыжке с парашютом.

– Большинство думает, что прыжки с парашютом из самолета и с крыши высокого здания, по сути, одно и то же...

› В Группе «Газпром» хватает квалифицированных скайдайверов. В дрозоне «Пушино» из центрального офиса «Газпрома» прыгает порядка пяти человек, а с работниками «дочек» наберется человек 15

Рекорд скорости свободного падения в скайдайвинге на текущий момент установлен швейцарцем Марком Видеркером –

533 км/ч

скорость парашютиста, летящего головой вниз, – около

300 км/ч

скорость парашютиста, летящего на животе, –

180 км/ч

– Многие не разделяют скайдайвинг и бейсджампинг. А это разные виды спорта. Более того, на данный момент большинство стран мира не признает бейсджампинг, и вы не найдете его во Всероссийском реестре видов спорта Минспорта РФ.

В России «бейсом» занимается только 6 % скайдайверов. По статистике, бейсджампинг – один из самых опасных (в год один погибший из 166 спортсменов). Опаснее «обычного» скайдайвинга также дельтапланеризм (1/1000), мотоспорт (1/1000), скалолазание (1/1167) и даже бокс (1/2200).

Более подробную информацию по этой теме можно почерпнуть в исследовании «Статистика парашютного спорта: портрет российского скайдайвера», опубликованном на сайте sportistika.com.

АДРЕНАЛИН

– В чем прелесть бейсджампинга, раз уж люди, несмотря на высокую опасность, всё равно прыгают со зданий, сооружений? Кстати, вы только из самолета совершали прыжки?

– Да, прыгал только из чешского L-410, американского PAC. В следующем году намерен попробовать вертолет МИ-8 и воздушный шар.

Если бы за плечами было хотя бы 1,5 тыс. прыжков с парашютом, то я, возможно, задумался бы о более острых ощущениях, которые можно получить, прыгая с относительно небольшой высоты: со зданий, мостов, гор. На данный момент в «бейс» меня не тянет. Там реакция и концентрация человека играют гораздо большую роль. Прыгая с 4 км, имеешь время подумать. Есть целых 3 км до высоты раскрытия, дальше парашютирование и приземление. В бейсджампинге времени посмотреть-подумать нет, прыжки производятся без запасного парашюта. Но адреналина благодаря этому куда больше.

– Запасной при коротком прыжке всё равно уже открыть не успеешь, правильно я понимаю?

– Да.

– Если подумать: риск и привлекательность взаимосвязаны. Если не было бы большой опасности, то прыжки не так бы уже манили...

– У спортсмена происходит мобилизация умственных, психических, физических возможностей с целью предотвратить ту или иную опасную ситуацию – закрутку строп, перехлест парашютного купола, нерасчековку ранца (когда вытяжной парашют, «медуза», выброшен, но ничего дальше не происходит – камера основного парашюта не выходит из парашютного ранца). В начале сезона первые прыжки более нервны. Но опять же, если парашютист, как и любой спортсмен в другом виде спорта, соблюдает технику безопасности и постоянно тренируется, то вероятность его неадекватного поведения в кризисной ситуации сводится к минимуму. К отцепке основного парашюта и вводу в действие запасного скайдайверы прибегают достаточно часто – в среднем раз в 660 прыжков, начиная со 135-го. 38 % российских скайдайверов имеют опыт минимум одной отцепки. По статистике, навыки отцепки, которые

› **БЕЙСДЖАМПИГ** – англ. BASE jumping – прыжки, прыгание; B. A. S. E. – Building (здание), Antenna (антенна), Span (перекрытие, пролет моста), Earth (земля)

› **ФРИФЛАЙ** – англ. FreeFly, FF – свободный полет

спортсмен оттачивает на земле, уменьшают риск его смерти в условиях проблем с основным куполом в 700 раз. Поэтому тренировки – наше всё!

– Удалось кого-то из коллег вам лично привести в этот спорт?

– Почти каждый парашютист пытается заразить скайдайвингом как можно больше народа. Я порядка десяти человек приобщил к прыжкам. Однажды мы с коллегами из департамента вместо шашлыков и пейнтбола поехали на дрозду. Но это для них были разовые прыжки в тандеме.

– А повторно почему никто из них не стал прыгать?

– Кто-то испугался, посчитал, что слишком много адреналина, некоторых в режиме «тандем» укачивает, как, вообще говоря, и в любом другом транспортном средстве, когда управляешь не сам. Первый раз, к слову, и мне не очень понравилось. Некоторые считают, что прыгать – слишком дорогое удовольствие. Прыжок в тандеме стоит 8 тыс. рублей.

СТОИМОСТЬ

– Действительно, парашютизм – достаточно дорогостоящее увлечение. Разве это не так?



– За курс AFF надо заплатить около 60 тыс. рублей. В течение обучения человек делает восемь прыжков. Дальше стоимость их существенно снижается. Вы платите 1,2 тыс. рублей за один прыжок. Новая российская парашютная система стоит порядка 300 тыс. рублей, а импортная – раза в два дороже. Лично я ее арендую у аэроклуба (400 рублей за прыжок), и мне это экономически комфортнее, чем покупать собственную, платить за ремонт, содержание.

В расходы надо включить одномоментные затраты на комбинезон (около 10 тыс. рублей), высотомер (можно б/у), шлем. Последний аксессуар тоже обязателен, поскольку при приземлении человек может поскользнуться и стукнуться затылком о землю. Или столкнуться в воздухе с другим парашютистом. Кроссовки, фиксирующие голеностоп, чтобы не ловить вывихи на первых прыжках, очень желательны. Тратите 80 тыс. рублей – и становитесь парашютистом-спортсменом.

Словом, человек может один год не съездить в Грецию или в Сочи, но зато окунуться в новый вид деятельности, который даст его сознанию и душе пищи куда больше, чем пребывание на том же Крите.

Познание мира через призму скайдайвинга – это очень сильный опыт. Представьте, что над вами многоуровневая облачность: ближе к земле есть кучевые, над ними – перьевые облака, местами проходят массивные дождевые тучи темного цвета, в которых происходит формирование осадков. Когда отделяешься от летательного аппарата над облаками из положения за фюзеляжем в позе сидя, стоя или вниз головой, то на скорости 300 км/ч ты сможешь пройти каждый уровень облачности, испытав широкую палитру эмоций: «ты властелин мира», «ты ничтожный муравей на огромной планете», «ты инопланетный десант, выполняющий военную миссию», «ты есть природа, познающая глазами человека свои грани»... После такого человек меньше переживает по пустякам, мысли его чисты, а тело дышит полной грудью. Он перестает мрачнеть в пасмурную погоду – тучи становятся для него чем-то родным, неотъемлемым, и отныне он един с небом.

– А если парашютист поехал прыгнуть в Альпы или в Дубай, то он во время своего отпуска все вместе получает: и поездку в красивое место на отдых, и прыжки. Только дороже намного.

– Расходы вырастают в разы. В РФ, с экономической точки зрения, прыжки осуществлять сегодня комфортнее, чем в ОАЭ, в США, в Италии. В России дешевле примерно в два раза. Падение курса рубля привлекло к нам на дропзоны иностранных спортсменов. От общего числа их там сегодня – примерно 5%.

Как мне рассказывали друзья, если вы прыгаете на дропзоне Пальма (аэродром на насыпном острове в Дубае) и оказываетесь в воде, то за вами приходит катер, услуги которого нужно оплатить достаточно щедро. Плюс перелет, жилье, питание.

СКОРОСТЬ

– В парашютизме существуют соревновательные дисциплины. Расскажите немного об этом?

– Есть соревнование на точность приземления. Скажем, задача для парашютиста-спортсмена: из трех прыжков – оказаться не далее 2 м от заданной точки. В этом виде спорта существуют такие дисциплины, как фрифлай, когда исполняются акробатические элементы в момент свободного падения; групповая воздушная акробатика (фигуры в одной плоскости); вингсьют; фрифлай-формация (к примеру, 100 человек

► **MARVEL** – Вселенная Marvel – фантастическая реальность, в которой происходит большинство комиксных историй компании Marvel Comics

летят вниз головой или ногами определенное время). Проводятся соревнования на скорость снижения: на высотном промежутке от 3 км до 2 км спортсмен должен показать наиболее высокую скорость. Рекорд скорости свободного падения в скайдайвинге на текущий момент

– По статистике, это третья после проблем с приземлением и отказа систем причина смертности в парашютном спорте. Могу сказать о своем скромном опыте. У меня произошла как-то закрутка строп. Если вы знаете, как действовать, то успеваете ее устранить. Если не получилось, отцепляете основной купол и раскрываете запасной. Было дело, купол у меня не раскрывался из-за слайдера (специальный тканевый элемент в структуре парашютной системы, с помощью которого уменьшается сила динамического рывка при раскрытии купола парашюта). В течение

было избежать, если бы я отделился от самолета не через пять, а через восемь секунд. Именно поэтому профанов не допускают в групповую воздушную акробатику. Там есть свои градации, разрешающие прыгать в составе того или иного количества человек.

– **Если коротко, то что собой представляют вингсьют-соревнования?**

– Это то, к чему стремится почти каждый начинающий парашютист. Костюм-крыло позволяет скайдайверу летать не только вертикально, но и горизонтально. Спортсмен мчится с горизонтальной скоро-

► Костюм-крыло позволяет скайдайверу летать не только вертикально, но и горизонтально. Спортсмен мчится с горизонтальной скоростью порядка **200 км/ч**

► **ВИНГСЬЮТ** – англ. Wingsuit – костюм-крыло



установлен швейцарцем Марком Видеркером (533 км/ч). Для сравнения: скорость парашютиста, летящего головой вниз, – около 300 км/ч, на животе – 180 км/ч.
– **Звучит невероятно, ведь высоко-скоростные поезда – и те до 530 км/ч не разгоняются...**

– Когда пришел в парашютизм, переосмыслил многое. Помню первые прыжки с инструктором. Прыгаешь – через несколько секунд поднимаешь голову, и он на тебя прямо ногами вниз летит, как Бэтмен, только плаща не хватает. Когда пошел в ателье комбинезон, коллега Игорь съязвил: «Ну, Клим, теперь ты супергерой из Marvel!»
– **Если на таких скоростях столкнуться, мало не покажется...**

восми секунд, которые казались вечностью, пытался устранить эту проблему, чтобы купол наполнился потоком воздуха до достижения высоты принятия решения на отцепку. Получилось. Благодаря знаниям, которые получил на земле.

А вот случай, который произошел всего три недели назад. Отделялся за менее массивным скайдайвером. Он ушел вниз. Я через пять секунд – за ним. На 1,1 тыс. м раскрываюсь... и вижу, что он летит в свободном падении, надо мной метрах в 300. Пытаюсь уйти с линии его падения. Получается. В итоге он раскрылся на моей же высоте в 50 м справа. Если бы это произошло чуть позже, мог бы влететь в мой купол. Но тут, опять же, такой ситуации легко

стью порядка 200 км/ч. Облаченный в такую экипировку парашютист, снизившись на один метр, на два, продвигается вперед.

– **Скайдавер, облаченный в костюм-крыло, планирует, как птица.**

– Да! Как иронично говорит Кононов, когда я попадаю с ним в один взлет: «Клим, когда ты уже оперишься?». Нужно иметь за спиной 200 прыжков, чтобы получить право сдавать экзамен на пилотирование вингсьюта. Года через три абсолютно точно приду в эту дисциплину. Коллег из администрации и дочерних обществ хочу призвать войти в яркий мир скайдайвинга, который находится буквально в одном шаге – за бортом самолета!

Беседа вел Владислав Корнейчук



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

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 «Спортбюкс», 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