

ГАЗПРОМ

№7–8 2011 • КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ОАО «ГАЗПРОМ» • WWW.GAZPROM.RU



ВЫДАЮЩИЙСЯ РЕЗУЛЬТАТ

В 2010 году «Газпром» стал лидером по рентабельности

ВСЕГДА ВМЕСТЕ, ВСЕГДА РЯДОМ



СОГАЗ

СТРАХОВАЯ ГРУППА

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ

- Один из лидеров рынка обязательного медицинского страхования.*
- Более чем 13-летний опыт работы.
- Свыше 13 млн застрахованных на территории 41 субъекта РФ.
- Высший рейтинг надежности А++ (по оценке рейтингового агентства «Эксперт РА»).
- Более тысячи специалистов по всей стране.
- Многоуровневая система контроля качества медицинской помощи.

Где бы вы ни находились: дома или на отдыхе в любой точке России, — мы всегда на страже вашего здоровья.

*3 место по объему страховых сборов в 2010 году по данным ФССН

Координаты ближайшего к Вам офиса компании можно найти на сайте www.sogaz-med.ru или позвонив по телефону круглосуточной «горячей» линии 8-800-100-07-02 (бесплатно по России)

Лицензии: С № 1208 77, П № 1208 77, С № 3297 77, П № 3297 77, С № 3230 77, С № 3825 77, П № 3825 77, № 16988/8447.

ОАО «СОГАЗ», ОАО «Страховая компания «СОГАЗ-МЕД», ООО «Страховая компания «СОГАЗ-АГРО», ООО «Страховая компания «СОГАЗ-ЖИЗНЬ». РЕКЛАМА.



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

Благодарим за предоставленные
фотоматериалы ООО «Газпром экспо»

Перепечатка материалов допускается
только по согласованию с редакцией

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

Отпечатано в типографии
«Сити Принт»

Учредитель ОАО «Газпром»

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

Тираж 10 150 экз.
Распространяется бесплатно

Движение вперед

Ситуация на мировом газовом рынке меняется очень стремительно. Нестабильность в Африке, проблемы с атомной энергетикой, сокращение дотаций на альтернативные источники энергии – всё это привело к резкому росту спроса на газ. «В первом полугодии прирост экспорта в дальнее зарубежье составил 26,6 млрд куб. м, что соответствует 26 %, – заявил Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер. – Мы уже сейчас видим, что в текущем году экспортируем в Европу и Турцию от 155 млрд до 158 млрд куб. м газа и поставим новый рекорд валютной выручки». Ранее прогноз экспорта на 2011 год составлял 151,5 млрд куб. м газа. При этом средневзвешенная цена экспорта газа в дальнее зарубежье в 2011 году предположительно достигнет 402 доллара за 1 тыс. куб. м, хотя еще в начале года она прогнозировалась на уровне 352 долларов.

Некоторые европейские компании ставят вопрос о необходимости предоставления им скидок на российский газ. Однако совершенно непонятно, почему «Газпром» должен отказаться от параметров долгосрочных контрактов и пойти на сокращение своей прибыли в пользу зарубежных корпораций. Тем более с учетом того, что еще совсем недавно, когда цены на нефть были низкими, никто из европейских коллег не предлагал «Газпрому» изменить договоры на поставку газа в сторону увеличения его цены. Любые сделки должны быть взаимовыгодными, а чтобы добиться этого, обеим сторонам нужно сделать шаги навстречу друг другу.

Алексей Миллер отметил, что «Газпром» изучает целый ряд возможностей для вхождения в проекты, которые позволят повысить спрос на газ и получить дополнительные доходы от продажи электроэнергии. По его словам, параметры контрактов на поставку газа применительно к этим проектам будут модернизированы с учетом конкретных условий. «Мы готовы инвестировать в новые мощности по газогенерации в Европе, готовы покупать доли в существующих станциях, готовы рассматривать возможности заключения прямых контрактов на поставку газа «Газпрома» для этих потребителей, соответственно, мы готовы говорить о том, что политика по газу в этом случае тоже может быть скорректирована, центр прибыли смещается из газового сектора в сектор электроэнергетики», – сказал Алексей Миллер.

Наиболее активно на снижении цен на газ настаивает руководство Украины, но и здесь движение должно быть взаимным. «Газпром» может пойти на снижение цены на газ для Украины только при условии объединения с национальной компанией «Нафтогаз Украины», заявил Алексей Миллер. «Мы можем пойти навстречу нашим украинским коллегам, но только с пониманием того, что это будет одна компания, у которой общая стратегия, общие цели», – подчеркнул он.

Алексей Миллер считает, что Третий энергетический пакет, регулирующий распределение природного газа в ЕС, ставит в неравные условия газотранспортные проекты, реализуемые компанией, и предлагает устранить эту дискриминацию. «Все знают, что норвежские газопроводы в рамках Третьего энергопакета имеют некий эксклюзивный характер и действие Третьего энергопакета на них не распространяется. Норвежские газопроводы отнесены к так называемым технологическим газопроводам. Мы многого не просим. Мы говорим: давайте устраним дискриминацию газовых проектов, которые реализует Россия, которые реализует «Газпром», – сказал он.

Глава «Газпрома» назвал Третий энергопакет морально устаревшим и пояснил, что его идеология формировалась еще до мирового финансового кризиса и тех событий, которые произошли в этом году на севере Африки, Ближнем Востоке и в Японии.



• содержание

- 1** **от редакции**
Движение вперед
- 4** **коротко**
Новый Совет директоров
Увеличение мощности
Советник по международным делам
Аренда газозовов
Эжектор на ПХГ «Бернбург»
Корпоративный конкурс
- 6** **тема номера**
Выдающийся результат
- 10** **добыча**
Новая ресурсная база
- 13** **экспорт**
Рекорд
- 16** **восточный вектор**
Основа для развития
- 18** **рынок**
Газ для своих

10 **добыча**
Новая ресурсная база
требуется увеличения
инвестиций



13 **экспорт**
Рекорд
установит «Газпром»
в 2011 году

32 **нефтяное крыло**
Автоматизация
и энергоэффективность
На вопросы журнала отвечает
генеральный директор
ОАО «Московский НПЗ» (МНПЗ)
Аркадий Егизарьян



- 20 энергетика**
Трудно быть первым
Его величество заказ
Тепло, вода и ток
- 28 по закону**
Партнерство с государством
- 30 нефтяное крыло**
Влюбленные в небо
Автоматизация и энергоэффективность
- 36 партнерство**
Газовые автомобили
Первенец
- 40 история**
Газ для дирижаблей
- 44 культура**
Поколенческое кино
- 48 благотворительность**
Культурный прорыв
Историческая память
- 51 спорт**
Прорыв российского тенниса
Такой хоккей нам нужен

40 история

Газ для дирижаблей

Советская газодобыча начиналась с гелия



44

культура

Поколенческое кино

На вопросы журнала
отвечает режиссер
Виктор Гинзбург



52 спорт

Такой хоккей нам нужен

Создание КХЛ позитивно
повлияло на игру
отечественных команд

НОВЫЙ СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

По итогам голосования внеочередным Общим собранием акционеров ОАО «Газпром» сформирован новый Совет директоров компании в составе 11 человек. В него вошли члены Совета директоров ОАО «Газпром» Игорь Юсуфов и Фарит Газизуллин, ректор Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ Владимир Мау, заведующий кафедрой гражданского процесса юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета Валерий Мусин, начальник Департамента экономической экспертизы и ценообразования ОАО «Газпром» Елена Карпель, заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» Александр Ананенков, Председатель Правления Газпромбанка Андрей Акимов, Председатель Правления АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» Тимур Кулибаев, заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» Михаил Середа, Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер и Первый заместитель Председателя Правительства РФ Виктор Зубков. Председателем нового Совета директоров ОАО «Газпром» избран Виктор Зубков, заместителем Председателя Совета директоров – Алексей Миллер.



УВЕЛИЧЕНИЕ МОЩНОСТИ

Заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» Александр Ананенков провел совещание по вопросам проектирования и строительства на северо-западе страны газопроводов (Ухта–Торжок, Починки–Грязовец, Грязовец–Выборг, СПО–Торжок) и линейных компрессорных станций, а также расширения Грязовецкого газотранспортного узла (ГТУ). В ходе совещания была отмечена высокая интенсивность работ на данном направлении. Так, на ключевом объекте ГТУ – КС «Грязовецкая» завершены монтаж, пусконаладка и испытания под давлением трех новых ГПА (необходимых для транспортировки газа по системе Грязовец–Выборг) общей мощностью 75 МВт. Таким образом, мощность КС доведена до 339 МВт.

СОВЕТНИК ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ ДЕЛАМ

Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер объявил о назначении Буркхарда Бергманна своим советником по международным делам. Буркхард Бергманн родился 11 февраля 1943 года в немецком Зенденхорсте. Имеет ученую степень доктора технических наук Технологического университета Аахена. В 1980–1996 годах – член Правления, в 1996–2001 – заместитель Председателя Правления, в 2001–2008 – Председатель Правления Ruhrgas AG (с 1 июля 2004 года – E.ON Ruhrgas AG). В 2003–2008 годах – член Правления E.ON AG. С 2000 по 2011 год – член Совета директоров ОАО «Газпром». В июне текущего года награжден российским орденом Дружбы.





АРЕНДА ГАЗОВОЗОВ

Gazprom Global LNG подписала соглашение с ОАО «Совкомфлот» о долгосрочной аренде (сроком не менее 15 лет) двух новых танкеров-газовозов СПГ ледового класса грузоподъемностью около 170 тыс. куб. м. Арендные суда могут использоваться для организации перевозок между любыми существующими терминалами СПГ, в том числе для круглогодичной отгрузки сжиженного газа с «Сахалина-2» и Штокмановского проекта.



ЭЖЕКТОР НА ПХГ «БЕРНБУРГ»

ОАО «Газпром» и Verbundnetz Gas AG (VNG) провели в Германии торжественные мероприятия, посвященные вводу в эксплуатацию на ПХГ «Бернбург» (мощность более 1 млрд куб. м газа, принадлежит VNG) эжекторной установки, которая создана в рамках научно-технического сотрудничества компаний и предназначена для использования совместно с компрессорным оборудованием, что позволяет снизить энергозатраты на закачку газа в подземное хранилище. VNG, доля «Газпрома» в акционерном капитале которой составляет 10,52 %, стала первой европейской компанией, применившей эту технологию. Эжекторная установка – один из ключевых элементов энергосберегающей технологии закачки газа, эффективность которой была подтверждена на Песчано-Уметском ПХГ в России.

КОРПОРАТИВНЫЙ КОНКУРС

В «Газпроме» состоялось награждение участников корпоративного конкурса служб по связям с общественностью. Победителем в номинации «Лучший PR-менеджер» был признан Сергей Марфицин из ООО «Газпром добыча Иркутск». Лучшим социальным/отраслевым PR-проектом стал совместный проект ООО «Газпром добыча Краснодар» и ООО «Газпром трансгаз-Кубань» – «Газпром на Кубани: традиции и современность». «Лучшим корпоративным печатным СМИ» признана газета «Трасса» ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург». Победителем в номинации «Лучшее информационное освещение годового Общего собрания акционеров ОАО «Газпром»» стало ООО «Газпром добыча Уренгой». Награды победителям вручил Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер.



Выдающийся результат

В 2010 году «Газпром» стал лидером по рентабельности



Для обеспечения динамичного развития Группа «Газпром» продолжает финансировать производственные проекты в соответствии с их стратегической значимостью, осуществляет контроль над расходами, повышает эффективность управления долгом и привлечением заемных средств и улучшает качество управления внутригрупповой ликвидностью. Кроме того, «Газпром» активно взаимодействует с Правительством по вопросам перехода к рыночному ценообразованию на газ в России, а также оптимизации налоговой нагрузки на отрасль. Благодаря этому финансово-экономические показатели работы корпорации остаются одними из самых высоких на мировом энергетическом рынке.

Восстановление спроса на энергоносители на основных рынках после глобальной рецессии привело к увеличению объемов производства и продаж нефти, газа, электроэнергии и тепла. По данным BP Statistical Review of World Energy, потребление природного газа в мире выросло в 2010 году на 7,4 % и достигло 2,858 трлн куб. м. В Европе, по оценкам международной газовой ассоциации Cedigaz, данный показатель увеличился на 4,9 % – до 566,9 млрд куб. м. Эти изменения оказали благоприятное воздействие и на российскую нефтегазовую отрасль.

Положительная динамика

«В 2010 году «Газпром» добился роста производственных показателей и уверенно идет к восстановлению докризисных уровней. Мы добыли на 57 млн т условного топлива больше, чем в 2009-м. Объемы производства нашего главного продукта – природного газа – увеличились более чем на 47 млрд куб. м. Нефти добыто на 4 млн т больше. Позитивным сдвигам в производстве сопутствует и положительная динамика финансовых показателей, которая является одной из самых сильных в мировой газовой отрасли», – сообщил Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер на годовом общем собрании акционеров корпорации. По его словам, в прошлом году выручка компании увеличилась на 16 %, прибыль от продаж – на 49 %. В то же время консолидированная выручка от продаж Группы «Газпром» выросла на 17,4 % и превысила 3,66 трлн рублей, а чистая прибыль – на 22,4 % и достигла 776 млрд. Не лишним будет отметить, что «Газпром» занял лидирующие позиции на глобальном энергетическом рынке по рентабельности (27 %), значительно опередив по этому показателю такие компании, как BP, Royal Dutch Shell, Exxon, Total, Chevron, Conoco, Petrobras, China Petroleum и PetroChina.

В результате по итогам работы в 2010 году Совет директоров ОАО «Газпром» рекомендовал выплатить дивиденды в размере 3,85 рубля на одну акцию, что соответствует 25 % чистой прибыли корпорации. Таким образом, рост дивидендных выплат составил 61 % к уровню 2009 года. «Это максимальные дивиденды за всю историю компании», – подчеркнул Алексей Миллер.

Повышение эффективности

Нужно заметить, что причиной таких успехов стало не только улучшение конъюнктуры на мировых газовых рынках, но и целенаправленная работа менеджмента.

В 2010 году «Газпром» успешно осуществил Комплексный план мероприятий по финансовой стратегии, основными направлениями которого стали реализация непрофильных активов, совершенствование корпоративного контроля, формирование системы управления рисками, управление долгом и дебиторской задолженностью, а также оптимизация бизнес-процессов, структурирование и проведения сделок по слиянию и поглощению. Благодаря этому консолидированный долг Группы снизился на 17,3 % – с 1,626 трлн рублей до 1,315 трлн рублей. Был обеспечен контроль над заимствованиями предприятий «Газпрома», которые имели не менее 100 млн долларов задолженности. Совершенствование системы снабжения позволило снизить цены закупок материально-технических ресурсов (МТР) в среднем на 14 %. Погашена задолженность RosUkrEnergo AG перед Группой «Газпром». Увеличены объемы поставок и получены дополнительные экономические выгоды по отдельным контрактам с европейскими покупателями российского газа. Осуществлен

- **В прошлом году выручка компании увеличилась на 16 %, прибыль от продаж – на 49 %. В то же время консолидированная выручка от продаж Группы «Газпром» выросла на 17,4 % и превысила 3,66 трлн рублей, а чистая прибыль – на 22,4 % и достигла 776 млрд рублей**

пересмотр дивидендной политики ряда дочерних обществ с целью увеличения денежных потоков в пользу ОАО «Газпром». Суммарный эффект от реализации мероприятий по оптимизации затрат составил в 2010 году 23,66 млрд рублей.

Кстати, в настоящее время ведется активная работа в соответствии с Планом мероприятий по повышению эффективности деятельности отдельных направлений Группы «Газпром» на 2011 год. В результате реализации этого плана экономия должна составить 14 млрд рублей.

Перспективы развития

«Улучшение макроэкономической конъюнктуры в Европе и в других регионах мира открывает перспективы дальнейшего наращивания экспорта. Первые месяцы текущего года



наглядно это подтверждают. В первом полугодии за пределы России поставлено на 26,6 млрд куб. м газа больше, чем за аналогичный период 2010-го. Прирост уже достиг 26% по сравнению с прошлым годом», – заявил Алексей Миллер. По его словам, в результате экспорт российского газа в Европу и Турцию увеличится и составит в текущем году не менее 155–158 млрд куб. м, а соответственно, будет поставлен новый рекорд по валютной выручке с европейского рынка (в 2009-м она достигала 42,5 млрд долларов, в 2010-м – 43,9 млрд).

Впрочем, восстановление спроса на европейском газовом рынке на докризисном уровне ожидается в 2012–2013 годах. В долгосрочной перспективе прогнозируется умеренный рост этого показателя (примерно на 1% в год). Однако спрос на газ будет в значительной степени зависеть от тех изменений, которые могут произойти на мировом энергетическом рынке вследствие беспорядков в Северной Африке и на Ближнем Востоке, а также техногенной катастрофы в Японии. «В дальнейшем тенденция роста поставок в абсолютном выражении сохранится, но доля европейских рынков в валютной выручке «Газпрома» будет снижаться в связи с появлением новых зарубежных клиентов и увеличением цен на газ в России. Это является осознанным элементом нашей стратегии», – подчеркнул Алексей Миллер. По его словам, российский рынок газа рассматривается «Газпромом» как самый перспективный с точки зрения коммерческой деятельности. В 2010 году объем реализации газа Группой «Газпром» российским потребителям составил 262 млрд куб. м, выручка от реализации газа на внутреннем рынке выросла на 24% и достигла 614,7 млрд рублей. Однако пока российский рынок газа продолжает регулироваться государством, а значит, достигнутые показатели – далеко не предел мечтаний.

ПЕРЕХОД К РЫНКУ

Одним из важных источников пополнения доходной части бюджета «Газпрома» остается увеличение внутренних цен на газ для промышленных потребителей, а также приведение тарифа на транспортировку газа по Единой системе газоснабжения (ЕСГ) России к экономически обоснованному уровню. Напомним, что сегодня российский рынок природного газа в зоне ЕСГ состоит из двух секторов – регулируемого и нерегулируемого. «Газпром» является практически единственным поставщиком газа в регулируемом секторе рынка и собственником ЕСГ. Из всех видов топливных ресурсов государственному регулированию подлежат только цены на природный газ, добываемый Группой «Газпром» и поставляемый российским потребителям. Цены на нефть, уголь и газ, продаваемый независимыми производителями, формируются на основе рыночных механизмов. В свою очередь, регулирование оптовых цен на газ, поставляемый российским потребителям, тарифов на услуги по транспортировке газа по магистральным газопроводам, оказываемые неза-

висимым организациям, тарифов на услуги по транспортировке газа по газораспределительным сетям, а также платы за снабженческо-сбытовые услуги для конечных потребителей газа осуществляет Федеральная служба по тарифам.

С 1996 по 1999 год регулируемые цены на газ не повышались. Затем, начиная с 2000-го, решения об увеличении регулируемых цен на газ принимались Правительством России ежегодно, а с 2002 года темп роста цен превысил уровень инфляции. Однако вплоть до 2008-го регулируемые цены так и не достигли уровня, обеспечивающего безубыточность продаж газа на внутреннем рынке. В 2009 году среднегодовое повышение цен на газ для промышленных потребителей и населения составило 15,7%, в прошлом – 26,3%, а в текущем – 15,3%. Тем не менее регулируемые оптовые цены не достигли экономически обоснованного уровня, в полной мере учитывающего потребительские свойства, а также технологические и экологические преимущества голубого топлива, что в конечном итоге способствовало формированию нерационального соотношения цен на газ с ценами на альтернативные виды топлива. Поэтому в декабре прошлого года Правительство приняло постановление «О совершенствовании государственного регулирования цен на газ», которое предусматривает осуществление в 2011–2014 годах регулирования цен на газ для промышленных потребителей на основе формулы цены газа и поэтапное достижение в этот период равной доходности поставок газа на внешний и внутренний рынки.

Реализация этого постановления позволит промышленным потребителям газа в полной мере адаптироваться к условиям рыночных колебаний цен на газ без негативных последствий для их экономических показателей. В 2012 году регулируемые цены предполагается повысить на 15,7%, в 2013-м – на 15%. В полной мере переход к равнодоходным ценам планируется осуществить с 2015 года. «Параллельно ведется работа по постепенному увеличению тарифа на транспортировку газа для его приведения к экономически обоснованному уровню в 75,6 рублей за 1 тыс. куб. м на 100 км к 2014 году», – сообщил заместитель Председателя Правления, начальник Финансово-экономического департамента ОАО «Газпром» Андрей Круглов.

ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

«Что касается расходной части бюджета, то мы по-прежнему придерживаемся политики умеренного роста затрат. При этом темпы увеличения выручки «Газпрома» продолжают превышать аналогичный показатель по затратам. Происходит это благодаря реализации адресных мероприятий антикризисного характера, оптимизирующих расходы в рамках бюджетного процесса, – заявил Андрей Круглов. – Как результат, себестоимость добычи газа вырастет в текущем году не более чем на 6% (без учета повышения НДС), себестоимость транспортировки – на 2%. Помимо этого, «Газпром» осуществляет переход на наиболее эффективные

• Консолидированный долг Группы «Газпром» в 2010 году снизился на 17,3 % – с 1,626 трлн до 1,315 трлн рублей

формы финансирования своих проектов. В частности, на проектное финансирование, принципы которого позволяют корпорации разделить инвестиционные риски с другими компаниями и оптимизировать долгосрочную (на 10–15 лет) программу заимствований, учитывающую планы по реализации крупнейших проектов компании. Напомним, что проектное финансирование активно применяется в рамках проектов «Сахалин-2» (6,7 млрд долларов), «Северный поток» (6,4 млрд евро), а также разработки Южно-Русского месторождения (1,1 млрд евро). Кроме того, «Газпром» использует экспортное финансирование в ходе строительства уникальной компрессорной станции «Портовая» (около 950 млн долларов) и проекта создания спутников связи «Ямал-400» (порядка 202 млн евро). «В 2010–2011 годах показатели долговой нагрузки Группы находятся на исторически низком уровне. Мы активно применяем проектное и экспортное финансирование для реализации комплексных проектов, что позволяет существенно снизить общий долг Группы», – сообщил Андрей Круглов.

Между тем значительной частью неконтролируемых затрат «Газпрома» продолжают оставаться налоговые выплаты.

В постоянном диалоге

«Газпром», осуществляя уплату федеральных, региональных и местных налогов, является одним из крупнейших российских налогоплательщиков. За последние пять лет налоговая нагрузка для газовой отрасли остается достаточно стабильной. Более того, в условиях глобального экономического кризиса принят ряд законов, направленных на ее снижение. В частности, уменьшена ставка налога на прибыль организаций с 24 до 20 %, введена «амортизационная премия» в размере не более 30 % в отношении отдельных видов основных средств.

Вместе с тем с 2011 года начисление страховых взносов во внебюджетные фонды производится исходя из тарифа 34 %, что сопряжено с увеличением нагрузки на организации по уплате этих обязательных платежей, поскольку, в отличие от Единого социального налога, при начислении страховых взносов применение регрессивной шкалы не предусмотрено. Государственной думой принят в первом чтении внесенный Правительством законопроект, которым планируется значительно ужесточить контроль за трансфертным ценообразованием для целей налогообложения. Кроме того, с 2011 года вступили в силу изменения и дополнения в Налоговый кодекс, предусматривающие увеличение ставок налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) при производстве природного газа на всех видах месторождений, что приведет к росту налоговой нагрузки. В 2010 году НДПИ для «Газпрома» увеличился на 18 % – со 144,91 млрд рублей в 2009-м до 170,455 млрд рублей. Правда, рост этот касался в основном добычи нефти и был вызван повышением мировых цен на сырье, что, в свою очередь, привело

к увеличению налоговой ставки. Но в текущем году рост НДПИ на газ составил 61 % (ставка увеличена со 147 рублей до 237 рублей за 1 тыс. куб. м). Таким образом, дополнительная фискальная нагрузка на «Газпром» составит в этом году 47 млрд рублей. В 2012–2014 годах Правительство планирует дальнейшее увеличение ставки НДПИ на природный газ.

«В этой связи мы находимся в постоянном диалоге с Правительством, обсуждая уровень налоговой нагрузки на компанию. Экспортные объемы и цены в 2012 году существенно превысят показатели, на основе которых делались бюджетные проектировки, и, соответственно, будет получен больший доход от экспортной пошлины на газ. Это является важным аргументом для нас, – объясняет Андрей Круглов. – После учета этого фактора Правительство планирует вернуться к определению базы для дополнительного повышения ставки НДПИ на газ». По его словам, для сглаживания последствий от увеличения налоговой нагрузки в «Газпроме» предусмотрено продолжение работы по снижению издержек в операционной и инвестиционной деятельности, формированию системы дифференциации налоговой нагрузки в газовой отрасли, а также по увеличению эффективности продаж в части роста ценовых и объемных параметров.

«Отдельно – инициативы по дифференциации НДПИ, – уточняет Андрей Круглов. – В настоящее время в ООО «Газпром ВНИИГАЗ» фактически завершилась работа по подготовке финансово-экономического обоснования дифференциации ставок НДПИ на газ. Определены критерии дифференциации. Рассматриваются возможности учета особенностей газовой отрасли в законодательстве».

Денис Кириллов



Новая ресурсная база

требует увеличения инвестиций

«Газпром» переходит на новую ресурсную базу в Западной Сибири – полуостров Ямал. Она призвана заменить прежнюю стратегическую для нашей страны площадку производства природного газа – Надым-Пур-Тазовский район. Однако новый регион добычи серьезно удален от действующей газотранспортной инфраструктуры, характеризуется более сложными природно-климатическими условиями и геологическим строением открытых здесь месторождений. Поэтому для реализации на Ямале нефтегазовых проектов требуются значительные капитальные затраты. И, соответственно, период 2011–2014 годов станет «самым инвестиционно загруженным периодом» для «Газпрома» на обозримую перспективу. Об этом рассказал на брифинге заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» Александр Ананенков.

70 %

С 2002 года «Газпром» активно занимался реализацией Программы развития минерально-сырьевой базы (МСБ) газовой промышленности на период до 2030 года, очередной этап которой, нацеленный на стабилизацию объемов прироста запасов и создание основы для перехода к расширенному воспроизводству МСБ, успешно завершился в прошлом году. Напомним, что в 2010-м Группа «Газпром» прирастила за счет геологоразведочных работ (ГРП) 547,7 млрд куб. м природного газа, обеспечив шестой год подряд превышение этого показателя над уровнем добычи. Восполнение запасов газа составило 108 %, жидких углеводородов – 288 % (115,5 млн т). В результате ГРП было открыто 26 новых залежей и три месторождения (Южно-Кириновское газоконденсатное – на шельфе Охотского моря, Абаканское газовое – в Красноярском крае и Северо-Вакунайское нефтяное – в Иркутской области). В то же время Группа получила 10 новых лицензий на право пользования недрами – в Республике Коми, Западной Сибири, Ставропольском крае, Оренбургской области, в Тазовской губе и на приямальском шельфе Карского моря (на месторождения Кутымское, Южно-Кыпакынское, Южно-Ленское, Нинельское, Западно-Печорокожвинское, Кармалиновское, Акинское, Чуторьяхинское и Харасавэй-море, а также Северо-Романовский участок).

По итогам прошлого года доля Группы «Газпром» в мировых запасах природного газа составила порядка 18 %, в российских – около 70 %. На начало 2011-го запасы голубого топлива по категории ABC1 достигли 33,1 трлн куб. м, по C2 – 8 трлн. Запасы жидких углеводородов Группы по категории ABC1+C2 составили 5 млрд т. «Однако несмотря на значительную величину, запасы углеводородов «Газпрома» неравнозначны, – объясняет Александр Ананенков. – Они серьезно отличаются по глубине залегания, удалению от районов с развитой инфраструктурой, степени сложности промышленного освоения и экологическим ограничениям».



Так, 5,9 трлн куб. м приходится на запасы, которые обеспечивают стабильную добычу газа в ареале действующей Единой системы газоснабжения (ЕСГ) России. Это в основном месторождения, расположенные в Надым-Пур-Тазовском районе: Заполярное, Песцовое, Ямбургское, Еты-Пуровское, Южно-Русское, Комсомольское. Около 6,5 трлн куб. м запасов газа сосредоточено на месторождениях с падающей добычей в европейской части нашей страны и всё в том же Надым-Пур-Тазовском регионе. В том числе – сеноманские залежи Уренгойского, Медвежьего и центральной части Ямбургского месторождения. Порядка 4,4 трлн куб. м находится в глубоко залегающих, сложных по геологическому строению отложениях в неокомских и ачимовских пластах месторождений Надым-Пур-Тазовского района и Восточной Сибири, в частности Заполярного и Песцового. Еще 13,9 трлн куб. м содержат месторождения, серьезно удаленные от зон с развитой инфраструктурой. Прежде всего это Бованенковское и Харасавэйское месторождения на полуострове Ямал, а также Штокмановское, Северо-Каменномыское, Каменномыское-море, Кириновское и Южно-Кириновское – на шельфе. Кроме того, около 2,4 трлн куб. м сосредоточено в Астраханском месторождении, где существуют ограничения по уровню производства газа, – высокое содержание сероводорода в извлекаемом сырье не позволяет отбирать те объемы, которые могли бы добываться при наличии здесь традиционных запасов голубого топлива.

Поэтому в середине июня текущего года Правление ОАО «Газпром» одобрило новую редакцию Программы развития МСБ, рассчитанную уже до 2035 года, которая предусматривает расширенное воспроизводство ресурсной базы с учетом меняющейся структуры запасов и смещения центров добычи природного газа в новые регионы России.

КОРРЕКТИВЫ 11 – 35

В соответствии с новой редакцией Программы развития МСБ «Газпрома» геологоразведочные работы будут активно продолжаться в непосредственной близости от ЕСГ для поддержания уровня производства газа в традиционных районах добычи – в Надым-Пур-Тазовском регионе, на севере Тазовского полуострова, на шельфе Обской и Тазовской губ, на Северном Кавказе и в Республике Коми. С целью формирования новых центров газодобычи ГРП будут интенсивно вестись на полуострове Ямал, в Красноярском крае, Иркутской области и Якутии. Особое внимание предполагается уделять разведке ресурсов углеводородов на шельфе Карского, Печорского, Баренцева и Охотского морей.

Например, на Сахалинском шельфе первоочередными объектами для проведения ГРП определены лицензионные участки проекта «Сахалин-3» – Кириновское и Южно-Кириновское месторождения, а также Мынгинская структура. Затем основные усилия здесь будут направлены на изучение Аяшского и Восточно-Одоптинского блоков. «Геологоразведка в рамках проекта “Сахалин-3” идет ускоренными

Прогнозные уровни добычи газа ОАО «Газпром» (млрд куб. м)

2011	2012	2013	2014
519	521	549,2	570

Источник: ОАО «Газпром»

Структура запасов газа Группы «Газпром» на 1 января 2011 года (трлн куб. м)

Стабильная добыча	5,9
Падающая добыча	6,5
Сложные залежи	4,4
Удаленные	13,9
Сероводородосодержащие	2,4
ВСЕГО	33,1*

*В т. ч. в разработке – 18 трлн куб. м

Источник: ОАО «Газпром»

Структура добычи газа Группы «Газпром» в 2010 году (%)

«Газпром добыча Ямбург»	40,0
«Газпром добыча Уренгой»	21,2
«Газпром добыча Ноябрьск»	12,0
«Газпром добыча Надым»	11,0
Другие предприятия	15,8
ВСЕГО (508,6 млрд куб. м)	100,0

Источник: ОАО «Газпром»

темпами», – отмечает Александр Ананенков. По его словам, лицензию на Кириновское месторождение с запасами в 75 млрд куб. м «Газпром» получил в 2008-м, на Кириновский участок – в середине 2009 года. А уже в конце 2010-го запасы газа по Кириновскому и открытому здесь новому Южно-Кириновскому месторождениям достигли соответственно 137 млрд и 260 млрд куб. м. «Сейчас там продолжаются геологоразведочные работы, по результатам которых мы надеемся увеличить запасы Кириновского участка до 700–800 млрд куб. м газа», – заявил Александр Ананенков.

Всего же в период с 2011 по 2035 год «Газпром» рассчитывает прирастить около 20 млрд т условного топлива. Достижение этого результата приобретает особое значение в связи с обновленными планами по увеличению объемов производства газа в России. «К 2030 году суммарная добыча “Газпрома” и независимых производителей газа может превысить по максимальному варианту 1 трлн куб. м в год», – отметил Александр Ананенков.

ПОСТУПАТЕЛЬНЫЙ РОСТ

В минувшем году «Газпром» увеличил объемы производства газа на 10%, до 508,6 млрд куб. м. Добыча нефти и газового конденсата Группы составила соответственно 32 млн т и 11,3 млн т (рост на 1,2 и 0,4 млн т соответственно).



В последнем десятилетии пиковый уровень производства газа достигнут корпорацией в 2006-м – тогда из недр было извлечено 556 млрд куб. м голубого топлива. В последующие два года «Газпром» снизил добычу «по потребностям рынка» – до 548,6 млрд и 549,7 млрд куб. м соответственно. В 2009-м, в результате глобального финансово-экономического кризиса, компания была вынуждена сократить отбор газа до 461,5 млрд куб. м. Однако с прошлого года спрос на голубое топливо начал восстанавливаться, благодаря чему «Газпром» смог существенно повысить уровень производства. В ближайшей перспективе корпорация прогнозирует поступательный рост добычи газа. Так, в 2011 году объемы производства составят не менее 519 млрд, в 2012-м – 521 млрд, в 2013-м – 549,2 млрд, в 2014-м – 570 млрд куб. м. «Докризисного уровня мы ожидаем достичь в 2013 году, а затем предполагаем существенный рост объемов добычи», – подчеркнул Александр Ананенков.

Для достижения этих целей в ближайшие годы планируется ввод в разработку валанжинских залежей Заполярного, Бованенковского и Ныдинской площади Медвежьего месторождений. Первоочередными объектами освоения на шельфе станут Приразломное нефтяное месторождение в Печорском море и Кириновское газоконденсатное – в Охотском. Помимо этого, для вывода газа на рынки сбыта «Газпрому» потребуются запуск новых газотранспортных мощностей. Прежде всего речь идет о строительстве многониточной системы транспортировки голубого топлива с полуострова Ямал, газопроводов-подключений с месторождений Обской и Тазовской губ, магистралей Грязовец–Выборг, Сахалин–Хабаровск–Владивосток и Мурманск–Волхов, а также о реализации проектов «Северный поток», «Южный поток» и «Алтай». Также предполагается серьезное расширение российской системы подземного хранения газа с увеличением ее мощности с нынешних 64 млрд куб. м (оперативный резерв на начало отбора) до 76,6 млрд.

Очевидно, что для воплощения всех этих планов в жизнь в ближайшие годы потребуются значительные инвестиции. «Самым инвестиционно загруженным периодом для «Газпрома» станут 2011–2013 годы и, возможно, частично 2014-й», – считает Александр Ананенков.

Инвестиции

Инвестиционная программа «Газпрома» на 2010 год предусматривала освоение 905,2 млрд рублей, план капитального строительства составлял 740,5 млрд. Реализованы они были на 99 и 99,5% соответственно. При этом на долю добычных проектов пришлось 206,2 млрд рублей, проектов транспортировки и хранения газа – 476,1 млрд. Ожидается, что в текущем году инвестиции корпорации вырастут до 1,18 трлн рублей, а в последующие несколько лет будут держаться на уровне 1,2–1,3 трлн. Причем это связано не только с наращиванием объема работ, но и с увеличением цен на товары и услуги российской промышленности. «В 2003 году средняя стоимость трубной продукции (с учетом НДС, средневзвешенного транспортного тарифа и так далее) была примерно 33 тыс. рублей за тонну, – объясняет Александр Ананенков. – Но за последующие пять лет она выросла почти в три раза и в 2008-м составляла уже 98 тыс. рублей. В результате и нефтяники, и газовики получили рост стоимости инвестиционных проектов». Тенденция эта продолжается и сегодня.

По словам Александра Ананенкова, необходимость привлечения иностранных инвесторов в проекты «Газпрома» существует. Однако это касается главным образом перспектив создания объектов газохимии и маркетинга продукции на новых рынках сбыта, а не добычных проектов. Например, своевременное обеспечение потребностей в газе потребителей Дальнего Востока (сегодня они составляют 12 млрд куб. м в год, а к 2020-му, по оценкам «Газпрома», могут достичь порядка 20 млрд) было бы невозможно при вхождении иностранных партнеров в проект «Сахалин-3». Он пока единственный, с помощью которого можно реально решить проблему удовлетворения спроса на газ в регионе. «Мы и так потеряли время – если бы государство передало нам лицензионные участки «Сахалина-3» в 2006-м, то первый газ мы получили бы здесь уже в 2009-м. А так добыча на Кириновском месторождении начнется только в 2012 году, – заявил Александр Ананенков. – Но если бы в проект вошли еще и иностранные компании, мы не успели бы и к этому времени – лишние два года вели бы переговоры, договаривались об условиях бизнес-модели и так далее».

Денис Кириллов



Рекорд

установит «Газпром» в 2011 году

Поставки

В 2010 году рынок газа ощущал последствия кризиса. Так, «Газпром» поставил в Европу 138,6 млрд куб. м газа, то есть на 2 млрд куб. м меньше, чем в 2009 году. Из них в Западную Европу – 98,72 млрд куб. м, а в Центральную – 39,88 млрд куб. м. Основными покупателями выступили Германия (34 млрд куб. м), Турция (18 млрд куб. м) и Италия (13,05 млрд куб. м). При этом неблагоприятная ценовая конъюнктура, вызванная, в частности, падением цен на спотовом рынке, не помешала росту выручки. Если в 2009 году она составляла 42,5 млрд долларов, то в 2010-м – уже 43,9 млрд долларов.

Причины падения цен на споте объясняются тем, что до кризиса множество компаний, неверно оценив

перспективы, купили слишком много газа на жестких условиях «бери или плати». С началом кризиса спрос упал, а излишки голубого топлива были сброшены на спот, чтобы минимизировать потери. Цена была сбита. У многих участников рынка возникла иллюзия, что она так и останется низкой. К октябрю 2010 года вступили в силу новые контракты. Потребители ожидали, что голубое топливо можно будет, как и раньше, легко и недорого докупить на спотовом рынке. Однако излишки уже были отобраны, и цена закономерно пошла вверх. В зимний период цены на споте оказались даже выше тех, что прописаны в долгосрочных контрактах «Газпрома».

Так, начиная с четвертого квартала 2010 года экономическая ситуация оказалась наиболее благоприятной для корпорации. Фактически Европа приблизилась по отбору к докризисным объемам. А в первом квартале 2011-го европейские потребители увеличили отбор природного газа на 12%, в апреле – на 20%, а в мае – на 30% по сравнению с аналогичными периодами 2010 года. По предварительным итогам, за первые пять месяцев текущего года на экспорт в дальнее зарубежье поставлено более 72 млрд куб. м газа (за тот же период прошлого года – 61,7 млрд куб. м). Основываясь на устойчивой тенденции роста потребления, «Газпром» рассчитывает в 2011 году установить рекорд, поставив зарубежным потребителям не менее 155 млрд куб. м природного газа.

В головном офисе ОАО «Газпром» состоялась пресс-конференция заместителя Председателя Правления ОАО «Газпром», генерального директора ООО «Газпром экспорт» Александра Медведева «Экспорт и повышение надежности поставок газа в Европу».





- Основываясь на устойчивой тенденции роста потребления, «Газпром» рассчитывает в 2011 году установить рекорд, поставив зарубежным потребителям не менее 155 млрд куб. м природного газа

Реализация «Газпром экспорт» природного газа на рынках дальнего зарубежья в 2010 году, млрд куб. м

Австрия	5,60
Германия	33,98
Италия	13,05
Франция	9,82
Швейцария	0,31
Нидерланды	4,27
Финляндия	4,79
Турция	18,01
Греция	2,10
Великобритания	6,79
Итого, Западная Европа	98,72
Чехия	8,57
Словакия	5,77
Польша	9,93
Болгария	2,65
Венгрия	6,93
Румыния	2,27
Сербия	1,76
Босния и Герцеговина	0,25
Хорватия	1,11
Словения	0,52
Македония	0,12
Итого, Центральная и Восточная Европа	39,88
Всего, объём	138,60
Выручка, млрд долл. США	43,87

ФАКТОРЫ РИСКА

Есть минимум два фактора, которыми европейские эксперты пугают «Газпром», предвещая ослабление роли российского газа в энергобалансе ЕС. Во-первых, это возобновляемые источники энергии, а во-вторых – сланцевый газ.

Главная проблема альтернативных источников энергии в том, что они нерентабельны. Фактически на сегодняшний день они не могут конкурировать с традиционными источниками на рыночных условиях. В ход идут госдотации, налоговые послабления и прочие стимулирующие и поддерживающие методы. По своей сути альтернатива является необязательным дополнением к традиционным источникам, тем более что реальные экологические качества «зеленых» технологий оставляют желать лучшего.

Кстати, если для достижения запланированного Евросоюзом сокращения выбросов CO₂ на 20% к 2020 году и на 80% – к 2050-му использовать только возобновляемые источники, то в ближайшие 20 лет потребуются инвестиции в размере 1,5 трлн евро, а субсидии – порядка 820 млрд евро. Это может обойтись дополнительно каждому гражданину стран Европейского союза почти в 200 евро в год. Готовы ли европейцы переплачивать? Судя по опросам – нет. Только 9% немцев готовы платить свыше 100 евро в год за использование электроэнергии из возобновляемых источников. А ведь, по логике «зеленых» экспертов, ратующих за «энергетическую свободу», немцы как крупнейший импортер первыми должны были бы проголосовать за отказ от российского газа. Однако ситуация прямо противоположная: немцы являются, пожалуй, одними из наиболее последовательных и надежных партнеров «Газпрома» в Европе. В случае широкого привлечения природного газа к снижению выбросов CO₂ понадобятся инвестиции на сумму 500 млрд евро к 2030 году и 850 млрд к 2050-му. Экономия – не менее 450 млрд евро.



Неудивительно, что с началом кризиса многие «альтернативные» проекты лишились значительной доли субсидий и налоговых послаблений, а в Великобритании, в частности, обнаружили, что многие «ветряные» компании, получив деньги от государства, построили электростанции в тех местах, где ветер дует слишком слабо для того, чтобы ветряки работали эффективно.

Что же касается сланцевого газа, то здесь ситуация еще более неоднозначна. Если европейская альтернативная энергетика в какой-то мере развивается, то опыт разработки месторождений сланцевого газа пока есть только в США. С 2005 года в Штатах цена на скважине в среднем составляет около 200 долларов за 1 тыс. куб. м. Показательно, что цена на Хенри Хабе – главной газовой торговой площадке в США – около 160 долларов за 1 тыс. куб. м. Налицо однозначная нерентабельность добычи. От катастрофы сланцевое направление до сих пор спасали финансовые инструменты. Газ продавался на форвардном рынке за год-два до начала добычи по ценам от 200 долларов за 1 тыс. куб. м. Но с середины прошлого года покрытие реальной стоимости производства за счет хеджирования стало невозможным.

Одна из главных проблем сланцевого газа как полезного ископаемого – крайне низкая геологическая изученность сланцевых отложений. Более или менее достоверные сведения собраны только о трех основных бассейнах в США – Марселлус, Барнетт и Мидконтинент. Большинство же прогнозов ссылаются на исследование 1997 года An Assessment of World Hydrocarbon Resources, где дана оценка ресурсов газа не только по его видам, но и по регионам. Исследование полно авторских оговорок о приблизительности данных, в нем подчеркивается, что тема крайне плохо изучена, особенно в плане регионального распределения.

Пока единственным претендентом на европейскую сланцевую корону является Польша. Польские политики

поспешили заявить о том, что их страна станет крупным европейским поставщиком энергоресурсов. Обратно пропорционально реальной работе увеличивалось количество громких заявлений. Так, эксперты Польского политехнического института утверждают, что страна обладает запасами сланцевого газа, которых хватит на ближайшие 100, 200 или даже 300 лет. Управление по энергетической информации министерства энергетики США заявило, что запасов сланцевого газа в Польше хватит, чтобы удовлетворять ее потребности в голубом топливе на протяжении почти 400 лет. Легкость, с которой наши западные соседи швыряются целыми столетиями, поражает. Особенно на фоне того, что польская газовая компания PGNiG ожидает информацию о целесообразности добычи сланцевого газа в стране не ранее конца 2012-го или даже к 2013 году.

Крупные нефтегазовые корпорации охотно покупают сланцевые участки и вступают в концессии, так как это положительно влияет на их капитализацию. «Покупка сланцевых компаний позволяет записать на свой баланс новые запасы, что повышает капитализацию», – отмечает Александр Медведев. Зачастую таким покупателям отнюдь не выгодно, чтобы ресурсы их сланцевых активов уточнялись экспертами.

Кроме того, существуют доказательства опасности и неэкологичности добычи сланцевого газа. Поэтому Франция ввела запрет на проведение гидроразрывов, а в Германии и Великобритании прошли акции протеста.

Тем не менее добыча сланцевого газа в США будет и дальше развиваться, но он останется газом для местного потребления и не составит серьезной конкуренции российскому газу на традиционных рынках «Газпрома».

ПРОБЛЕМА ИНВЕСТИЦИЙ

В связи с имплементацией Третьего энергетического пакета в законодательства стран-членов ЕС «Газпром» вступил в активный диалог с Европейской

комиссией и национальными европейскими регуляторами. Дело в том, что Третий энергопакет фактически предполагает отстранение поставщиков газа от инвестиций в транспортную инфраструктуру. Инвестирование в трансграничную магистральную газовую инфраструктуру, связывающую ЕС со странами-поставщиками, станет наиболее серьезной проблемой, которая может сказаться на эффективности либерализованного газового рынка. Где найдутся миллиарды евро на развитие мощностей? У европейских политиков пока нет вразумительного ответа. Такие инвестиции не являются высокорентабельными. В них заинтересованы преимущественно отраслевые компании-поставщики. Кроме того, те, кто сейчас претендует на владение мощностями, никогда не строили трубопроводов.

На сегодняшний день одним из возможных выходов из сложившейся ситуации является придание особого статуса трансграничным газопроводам. Так, по первой нитке «Северного потока», соединяющего российский Выборг и германский Грайфсвальд, в октябре текущего года пойдет первый газ. Мощность двух ниток составит 55 млрд куб. м в год, а протяженность – 1220 км.

Также по графику идут работы по «Южному потоку». Сводное ТЭО проекта будет представлено в третьем квартале 2011 года. Ввод в эксплуатацию намечен на 2015 год. Проектная мощность газопровода – 63 млрд куб. м в год, а протяженность морского участка – 900 км.

Вместе с тем изучаются возможности и реализуются новые проекты в сфере подземного хранения газа: с компанией VNG – ПХГ «Катарина» в Германии, с компанией TAQA – ПХГ «Бергермеер» в Нидерландах, с компанией «Сербиягаз» – ПХГ «Банатский Двор». Всего с 2006 по 2010 год мощности подземных хранилищ «Газпрома» в Европе возросли с 1,4 млрд до 2,5 млрд куб. м, а суточная производительность – с 18,2 млн до 30 млн куб. м.

Александр Фролов

Основа для развития

создается «Газпромом» на востоке России

«Газпром» продолжает реализацию принятой в 2007 году Восточной газовой программы. На востоке России создаются новые центры газодобычи – Красноярский, Иркутский, Якутский, Сахалинский и Камчатский. Группа «Газпром» владеет правом пользования участками недр в Красноярском крае, Иркутской области, Республике Саха (Якутия), Чукотском автономном округе, на полуострове Камчатка и на шельфе Охотского моря.

РЕСУРСНАЯ БАЗА

Компания ведет геологоразведочные работы (ГРП) в Якутии, Красноярском и Камчатском краях, Иркутской области и на шельфе острова Сахалин. «Наибольшими ресурсами газа обладает Красноярский край, кроме того, местные центры газодобычи находятся недалеко от Единой системы газоснабжения (ЕСГ)», – отметил на пресс-конференции заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» Александр Ананенков. Именно здесь, в Красноярском крае, «Газпром» открыл новое газовое месторождение в пределах Абаканского участка.

На шельфе Сахалина проводится доразведка и подготовка к освоению Киринского газоконденсатного месторождения. В результате ГРП 2009–2010 годов запасы газа на месторождении увеличились с 75 млрд куб. м по категориям C1+C2 до 137 млрд куб. м газа по категории C1. Ввод месторождения в эксплуатацию запланирован на 2012 год. А в 2011-м «Газпром» намерен пробурить на этом месторождении две эксплуатационные скважины, начать строительство берегового технологического комплекса и газопровода до головной компрессорной станции «Сахалин» газотранспортной системы (ГТС) Сахалин–Хабаровск–Владивосток. В 2010 году на Киринском участке проекта «Сахалин-3» «Газпром» также открыл Южно-Кириновское месторождение с запасами газа объемом 260 млрд куб. м по категориям C1+C2.

Развитие ресурсной базы и энергетической инфраструктуры на полуострове Камчатка – это не только экономический, но и важный социальный проект. В его рамках компания ведет обустройство Кшукского и Нижне-

Квакчикского месторождений. Для обеспечения поставок газа потребителям Камчатского края «Газпром» в кратчайшие сроки построил и в сентябре 2010 года ввел в эксплуатацию магистральный газопровод Соболево–Петропавловск-Камчатский. А ведь еще недавно тариф на электричество на полуострове был в 20 раз выше, чем, к примеру, в Иркутске, поскольку топливо приходилось завозить. Но уже сейчас, по самым скромным расчетам, только имеющихся запасов Камчатки хватит по крайней мере на 10–12 лет.

В 2011 году «Газпром» начнет бурение поисковых скважин на камчатском шельфе. К сожалению, на первом этапе в освоении шельфа придется использовать иностранное оборудование, так как Россия пока не выпускает всей необходимой для этого техники. Но «Газпром» уже ведет работу с лучшими конструкторскими бюро страны, чтобы развернуть производство высокотехнологического оборудования, – к примеру, подводных добычных комплексов.

Компания продолжает геологоразведочные работы на Чаяндинском нефтегазоконденсатном месторождении в Якутии. Оптимальный вариант разработки предполагает ежегодную добычу в объеме 25 млрд куб. м газа. Ввод в разработку нефтяной оторочки Чаяндинского месторождения планируется в 2014 году, газовых залежей – в 2016 году.

В марте 2011 года «Газпром» стал победителем аукциона по продаже имущественного комплекса компании «РУСИА Петролеум» – недропользователя Ковыктинского газоконденсатного месторождения в Иркутской области. В настоящее время ведется переоформление лицензии.

Корпорация проводит работы по газификации Восточной Сибири и Дальнего Востока, поддерживая те регионы, которые не могут самостоятельно профинансировать весь объем требуемых для этого работ.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРОЕКТ

Продолжаются работы на ГТС Сахалин–Хабаровск–Владивосток – одном из важнейших стратегических проектов «Газпрома». Система позволит обеспечить голубым топливом потребителей Хабаровского и Приморского краев, Еврейской АО и Сахалинской области. Уже сейчас газ поступает на ТЭЦ-1 города Южно-Сахалинска по условиям соглашения о разделе продукции. Газопровод должен обеспечить газоснабжение Владивостока и ввод генерирующих мощностей в Приморском крае, в том числе к саммиту АТЭС 2012 года.

Кроме того, в настоящее время проходит государственную экспертизу проектно-сметная документация по строительству газопровода протяженностью около 140 км от берегового технологического комплекса Киринского месторождения до головной компрессорной станции «Сахалин» ГТС Сахалин–Хабаровск–Владивосток. Газопровод проектируется с учетом возможности приема газа не только Киринского, но и в перспективе других месторождений Киринского участка проекта «Сахалин-3».

Не менее важен в стратегическом отношении Алтай. Этот регион не входит в Восточную газовую программу, но является приоритетным с точки зрения поставок газа в Китай. Заявленная потребность Поднебесной – 68 млрд куб. м газа. «Основная задача сегодня – договориться о коммерческой стороне



условий поставок. Переговоры, скорее всего, завершатся в текущем году, а сразу после подписания контракта начнется строительство мощностей», — подчеркивает Александр Ананенков.

В то же время газ востока России сложен по своему составу и, соответственно, требует строительства мощностей по очистке голубого топлива, хранилищ гелия, а также газохимических предприятий. Сегодня корпорация выполняет ряд предынвестиционных исследований, которые позволят определить места размещения таких производств.

Также «Газпром» изучает возможность создания собственных мощностей по сжижению газа на Дальнем

Востоке. В частности, совместно с консорциумом японских компаний проводится технико-экономическое исследование перспектив строительства в районе Владивостока завода по сжижению природного газа (СПГ) и газохимического комплекса. На стадии изучения находится и пилотный проект по сжатию природного газа в районе Владивостока для его последующей морской транспортировки. «Если потребитель далеко, то выгоднее транспортировать СПГ, а на расстояние до 2,5 тыс. миль выгоднее доставлять сжатый газ», — отмечает Александр Ананенков. Такой завод во Владивостоке будет построен ориентировочно в 2017 году.

Александр Фролов



Структура продаж газа Группы «Газпром» по группам потребителей в 2010 г.



Газ для своих

«Газпром» наращивает поставки газа российским потребителям

В прошлом году ОАО «Газпром» почти на четверть увеличило выручку от продажи газа на внутреннем рынке по сравнению с 2009 годом, поставив отечественным потребителям (без учета поставок внутри Группы) из своих собственных ресурсов 262,1 млрд куб. м газа. При этом компания не снижает темпов работы по реализации масштабной Программы газификации регионов РФ. Об этих и других событиях и тенденциях на российском газовом рынке рассказал на пресс-конференции 27 июня член Правления ОАО «Газпром», начальник Департамента маркетинга, переработки газа и жидких углеводородов, генеральный директор ООО «Газпром межрегионгаз» Кирилл Селезнев.

Продажи газа на внутреннем рынке обеспечили «Газпрому» выручку в размере 614,7 млрд рублей (без акцизов и НДС). Аналогичный показатель 2009 года составлял 494,9 млрд рублей. Увеличение выручки было обеспечено в первую очередь ростом средней цены реализации газа, которая в прошлом году равнялась 2345 рублям за 1 тыс. куб. м (что на 24,4% выше показателя 2009 года).

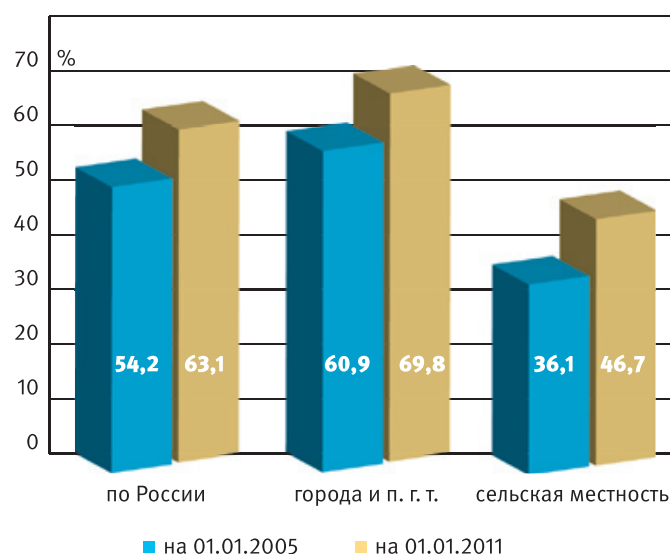
Рост спроса

В нынешнем году, по прогнозу Кирилла Селезнева, средняя цена реализации достигнет примерно 2,7 тыс. рублей. Правда, стоит заметить, что эти цифры еще весьма далеки от равнодоходной с экспортной цены и газ по-прежнему остается самым дешевым топливом в России.

Если говорить непосредственно о «Газпром межрегионгазе», то его поставки российским потребителям (включая и тех, кто входит в Группу «Газпром») достигли 301,3 млрд куб. м, что на 2,2% выше уровня 2009 года. Компания в первую очередь продавала газ из ресурсов «Газпрома», а также определенные объемы, приобретаемые у независимых производителей.

Рост спроса на газ продолжился и в текущем году – поставки «Газпром межрегионгаза» за первые четыре месяца 2011-го составили 136,8 млрд куб. м, тем самым превысив на 2,2% показатели прошлого года.

Уровень газификации природным газом



- Электроэнергетика, 30%
- Население, 19%
- Коммунальный комплекс, 15%
- Агрохимия, 7%
- Металлургия, 7%
- Цементная промышленность, 2%
- Прочие, 20%

● В нынешнем году средняя цена реализации достигнет примерно 2,7 тыс. рублей. Эти цифры еще весьма далеки от равнодоходной с экспортной цены, и газ по-прежнему остается самым дешевым топливом в России

Зима 2011 года была мягче, чем предыдущая, поэтому увеличение потребления никак не связано с колебаниями температуры, а обусловлено экономическими причинами. Кирилл Селезнев обратил внимание на повышение спроса на газ у промышленных предприятий, особенно у производителей цемента.

Свыше 25 млрд куб. м газа в прошлом году были реализованы в рамках Постановления Правительства Российской Федерации №333, то есть по ценам, выше установленных Федеральной службой по тарифам. За первые четыре месяца 2011 года на тех же условиях было продано 11,5 млрд куб. м – на 1,6 млрд больше, чем с января по апрель 2010-го. Данные цифры свидетельствуют о готовности значительной части промышленных потребителей (в первую очередь предприятий электроэнергетики, металлургии и агрохимии) приобретать газ для своих нужд по рыночным ценам. Во времена работы Электронной торговой площадки «Газпром межрегионгаз» (ЭТП) эта тенденция была еще более очевидна, но ЭТП уже полтора года вынужденно простаивает. Причина в том, что затягивается выход постановления Правительства РФ, которое должно дать добро на возобновление электронных и начало биржевых торгов газом. И это притом, что опыт ЭТП был позитивно оценен абсолютно всеми участниками рынка, а также профильными министерствами и ведомствами, включая и Федеральную антимонопольную службу.

Долги и должники

В то же время имеется немало покупателей, которые, даже приобретая газ по государственным ценам, не спешат за него расплачиваться. Просроченная задолженность всех категорий потребителей перед Группой «Газпром межрегионгаз» в 2010 году выросла на 10 млрд рублей и составила на 1 января 2011 года 43,6 млрд рублей.

Основной процент должников присутствует среди социально значимых категорий потребителей (население, бюджетные организации и предприятия коммунального комплекса), которым в прошлом году «Газпром межрегионгазом» было поставлено 87 млрд куб. м газа. При этом надо отметить, что ситуация с долгами сложная и неоднозначная. Так, половина суммы просроченной задолженности приходится на долю населения, но в то же время уровень платежей со стороны физических лиц вырос в прошлом году на 1,4%. А вот уровень расчетов предприятий коммунального комплекса за текущее потребление, напротив, снизился по сравнению с 2009 годом, в результате чего прирост задолженности за 2010 год составил 6 млрд рублей, а всего их суммарная задолженность превысила на 1 января 2011 года 19 млрд.

Газовикам приходится прибегать к жестким мерам воздействия на нерадивых плательщиков. Кирилл Селезнев отметил, что на сегодняшний день по всей стране отключено

от газа более 630 предприятий, большинство из которых имеют отношение к коммунальному комплексу.

Структура задолженности имеет и региональный аспект. Есть ряд субъектов Федерации, где платежи населения значительно ниже общероссийского показателя. Лидируют в этом списке Чечня (уровень платежей менее 50%) и Дагестан (52,7%). Но кроме регионов Южного федерального округа (что уже стало привычным), в этом списке присутствуют также Иркутская область и Республика Алтай, куда поставлять природный газ «Газпром» начал относительно недавно. Видимо, часть населения этих территорий с таким энтузиазмом восприняла появление у них голубого топлива, что на радостях стала забывать о необходимости его оплачивать. Если говорить серьезно, то рост задолженности в регионе может привести к тому, что «Газпром» будет выделять ему меньше средств на строительство газовой инфраструктуры.

Опять 25

Это касается большинства субъектов Федерации, поскольку газпромовской программой газификации охвачено на сегодняшний день 66 регионов.

В 2010 году инвестиции по этой программе составили 25,6 млрд рублей. Изначально планировалось потратить ровно 25 млрд, но свои коррективы внесли лесные пожары прошлого лета. В результате срочным порядком были выделены еще 612 млн рублей на строительство и восстановление 18 объектов в семи регионах. Всего же в прошлом году было завершено строительство 156 газопроводов протяженностью 2100 км.

К сожалению, актуальной остается и проблема невыполнения администрациями ряда регионов своих обязательств в рамках планов-графиков синхронизации ввода объектов, когда межпоселковые газопроводы «Газпромом» уже построены, а потребители к приему газа (за что отвечают региональные власти) еще не готовы. В прошлом году существенное отставание от планов-графиков (а где-то и вообще их невыполнение) имело место в восьми субъектах РФ, что, кстати, также грозит им возможным снижением инвестиций «Газпрома» в газификацию.

Объем этих инвестиций на 2011 год снова запланирован в размере 25 млрд рублей. Предусматривается завершить строительство 126 переходящих объектов газораспределительных сетей общей протяженностью 1515 км. Также продолжится строительство 130 газопроводов общей протяженностью 1775 км. И, наконец, начнется производство работ по 76 объектам протяженностью 1008 км.

Стоит отметить, что в Программу на 2011 год впервые включена автономная газификация: на основе сжиженного углеводородного газа – в Республике Бурятия и сжиженного природного газа – в Пермском крае.

Николай Хренков

Трудно быть первым

«Газпром» удерживает ведущие позиции в российской электроэнергетике

Оставаясь крупнейшей компанией в России по установленной мощности, «Газпром» создает лидера на российском рынке тепловой генерации путем объединения ОГК-6 и ОГК-2. Что же касается инвестиций, то общий объем обязательств «Газпрома» по проектам строительства и модернизации в рамках договоров предоставления мощности (ДПМ) составляет почти треть от обязательств по ДПМ всех инвесторов. О дальнейших планах «Газпрома» в электроэнергетике и ситуации в этой отрасли в целом на пресс-конференции, состоявшейся 22 июня, рассказал начальник Управления развития электроэнергетического сектора и маркетинга в электроэнергетике Департамента маркетинга, переработки газа и жидких углеводородов ОАО «Газпром», генеральный директор ООО «Газпром энергохолдинг» Денис Федоров.

21 июня прошли годовые собрания ОАО «ОГК-2» и ОАО «ОГК-6», большинство акционеров которых проголосовали за присоединение Оптовой генерирующей компании №6 к Оптовой генерирующей компании №2.

2+6=1

Тем самым был сделан очередной шаг к консолидации электроэнергетических активов «Газпрома». В результате слияния ОГК-2 станет крупнейшей в России теплогенерирующей компанией установленной мощностью 17,9 ГВт. Суммарная выручка обеих компаний в прошлом году достигла почти 100 млрд рублей. Кроме того, денежный поток объединенной компании будет в перспективе увеличен за счет включения в ее состав Адлерской ТЭС.

Консолидация обеспечит рост ликвидности единой компании и снижение стоимости долгового капитала. По самым консервативным оценкам, синергетический эффект от слияния составит в 2011–2015 годах 7,8 млрд рублей. Объединение поддержали 87,5% акционеров ОГК-2 и порядка 80% акционеров ОГК-6. Компании готовы потратить до 8 млрд рублей, чтобы выкупить доли у несогласных со слиянием акционеров или просто у желающих продать свои акции. В начале июля в Федеральную антимонопольную службу были поданы на согласование необходимые документы, а все процедуры по объединению планируются завершить до конца текущего года.

Стоит заметить, что установленная мощность нового чемпиона российской тепловой генерации недолго задержится на отметке 17,9 ГВт. Уже в следующем году будет введена в эксплуатацию Адлерская ТЭС, что добавит объединенной компании еще 360 МВт мощности, а после реализации инвестиционной программы, осуществляемой в рамках ДПМ, установленная мощность превысит 21,6 ГВт.

Если говорить в целом об инвестиционной программе «Газпрома» в электроэнергетике, то к настоящему моменту она профинансирована уже практически наполовину (182 млрд рублей при общей сумме запланированных затрат 367 млрд). Введено в эксплуатацию 2,6 ГВт мощности (из них половина пришлось на ОАО «Мосэнерго»), в процессе строительства находятся еще 5,7 ГВт мощности.

Год за десять

Ввод новых мощностей идет постоянно – «Газпром энергохолдинг» за год сейчас строит больше, чем ОАО «РАО «ЕЭС России» за все 10 лет своего существования. Самым свежим объектом стал введенный 30 июня в эксплуатацию на ТЭЦ-26 ОАО «Мосэнерго» высокоэффективный и экономичный парогазовый энергоблок установленной мощностью 420 МВт. Его коэффициент полезного действия – рекордный для российской электроэнергетики – достигает 59%. Блок построен на основе парогазовой установки Alstom KA26-1, в его состав входят

газовая турбина GT26, котел-утилизатор и паровая турбина STF30с.

Окончательное завершение инвестиционной программы ожидается к концу 2016 года. Всего «Газпромом» по проектам ДПМ будет построено 9 ГВт новой мощности. И это при том, что объем обязательств по ДПМ всех инвесторов в российскую электроэнергетику – порядка 30 ГВт. Установленная мощность всех газпромовских электростанций составит 44 ГВт.

Реализация этих планов, а также консолидация активов позволят «Газпром энергохолдингу» к 2020 году войти в число ведущих европейских интегрированных электроэнергетических компаний.

Но нельзя забывать и о проблемах российской генерации. Дамокловым мечом висит над ней вопрос стремительного старения мощностей. По оценке «Газпром энергохолдинга», в ближайшие годы в целом по стране нужно модернизировать 50 ГВт мощностей (напомним, что все проекты ДПМ – 30 ГВт). По словам Дениса Федорова, «сейчас есть возможность принять нормальную, понятную программу модернизации, выделить специальные деньги и начать ее реализовывать. Тогда мы ее растянем по времени и сумеем миновать все эти критические точки».

Сети для потребителя

Но когда эта программа будет принята, неизвестно. В органах государственной власти, видимо, опасаются,



● По самым консервативным оценкам, синергетический эффект от слияния ОГК-2 и ОГК-6 составит в 2011–2015 годах 7,8 млрд рублей

что существенный рост инвестиций в модернизацию ляжет дополнительной нагрузкой на потребителей электроэнергии. Заметим, однако, что возврат инвестиций по ДПМ обойдется потребителю гораздо дороже, тогда как модернизация действующих мощностей для российской энергетики в ее нынешнем состоянии намного актуальнее, чем ввод новых мощностей. Но главное, что основную нагрузку на потребителя в настоящее время создают не генерирующие, а сетевые компании – конкретно ОАО «Холдинг МРСК» и определенная часть территориальных сетевых организаций. Доля затрат, связанных с передачей напряжения по сетям разного уровня, достигает 60 %, а то и все 70 % конечной стоимости электроэнергии для потребителя (кстати, такое положение дел имеет место только в России), хотя при этом темпы модернизации сетей значительно отстают от генерации, а уровень их износа еще выше, чем у генерирующего оборудования. Только официальные потери энергии на 4–5 % больше максимальных норм, установленных в советское время.

Проблема в значительной степени обусловлена результатами реформы РАО ЕЭС, когда сети были выделены в отдельный вид деятельности и генерирующим компаниям законодательно запретили владеть ими, а сетевым, соответственно, заниматься генерацией. Возник естественный вопрос – откуда сетевым компаниям брать средства на развитие инфраструктуры. Эту проблему можно было решить за счет дополнительной эмиссии и продажи государственных пакетов акций МРСК и территориальных сетевых компаний, что минимизировало бы нагрузку и на потребителей, и на федеральный бюджет. Иными словами, через привлечение сторонних инвесторов. Но мы пошли другим путем. Чтобы создать условия для инвестирования, сетевые компании перевели на систему регулирования тарифов на основе возврата вложенных средств – так называемый метод RAB (от английского Regulatory Asset Base). Сам по себе этот метод вполне разумен и приемлем для решения инвестиционных задач, но его повсеместное использование в качестве единственного источника привлечения инвестиций неизбежно привело к значительному росту тарифов, что больно ударило по потребителям.

В сложившихся условиях регулирующие органы вынуждены принимать определенные решения, чтобы, с одной стороны, обеспечить сетевые

компаниями необходимыми средствами для модернизации, а с другой – удерживать рост их тарифов в приемлемых для потребителя рамках.

Кстати, реформа РАО, направленная на либерализацию рынка электроэнергетики, в итоге привела к обратному, а именно к усилению контроля за ним со стороны регуляторов. Опять-таки, само по себе это, возможно, и неплохо, если бы контроль осуществлялся в рамках строго установленных правил длительного срока действия. Пока же регуляторы предпочитают наносить точечные удары, которые порой болезненно отражаются на игроках рынка электроэнергетики и мощности. Недавним примером стало снижение во втором квартале текущего года (то есть задним числом) тарифов для генерирующих компаний, что объективно приведет к падению их выручки.

Отсутствие понятных и долгосрочных правил игры на электроэнергетическом рынке (на что его участники жалуются уже не первый год) является еще одним фактором риска для этой отрасли. Поэтому задачей номер один, как и в предыдущие годы, остается устранение этих рисков, а также имеющих перекосов и ошибок в механизме функционирования российской электроэнергетики. Естественно, при условии, что не будут допущены новые.

Николай Хренков

Ввод объектов ДПМ в эксплуатацию в 2007–2011 гг.

Станция	Мощность, МВт	Дата ввода
Мосэнерго (ТЭЦ-27 3-й блок, ТЭЦ-21, ТЭЦ-27 4-й блок)	1,325	2007–2008
ТГК-1 ТЭЦ-7	50	сентябрь 2009
Мосэнерго ТЭЦ Павловский Посад	16	декабрь 2009
ОГК-6 ГРЭС-24	420	июнь 2010
ТГК-1 1-й блок ТЭЦ-14	180	октябрь 2010
ТГК-1 Каскад ГЭС	121	июль 2009 – февраль 2010
ТГК-1 ЮТЭЦ-22	450	апрель 2011
ТГК-1 Каскад ГЭС*	31	июль 2011
Модернизация Киришской ГРЭС*	800	ноябрь 2011
Мосэнерго ТЭЦ-26*	420	2011

* Ожидаемые вводы на 2011 г.



Его величество заказ

Инвестпрограммы как стимул для развития российского энергомашиностроения

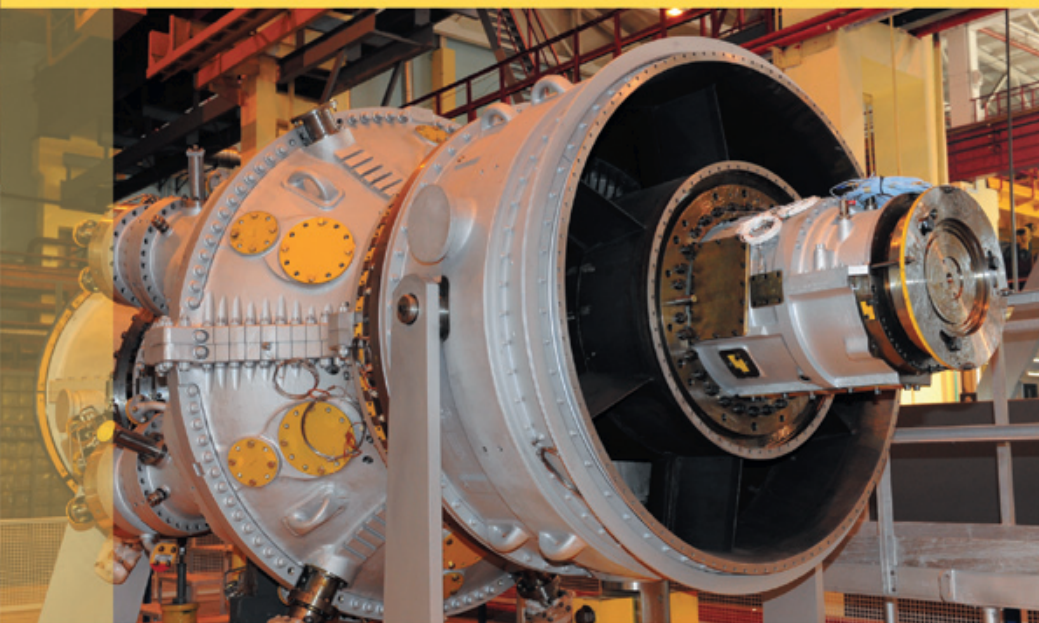
В апреле текущего года Правительство РФ анонсировало программу поддержки отечественных производителей энергетического оборудования, которая будет реализовываться в рамках разработанной Министерством промышленности и торговли Стратегии развития энергомашиностроения в Российской Федерации на 2010–2020 годы и на перспективу до 2030 года. Документ предусматривает комплекс стимулов для предприятий этой отрасли, которые позволят повысить ее конкурентоспособность на мировых рынках. В то же время приоритетом Стратегии остается «решение стратегических задач развития электроэнергетики, обеспечивающих безопасную и надежную работу “ЕЭС России”», а это означает, что развитие энергомашиностроения в первую очередь зависит от отечественного потребителя в лице энергетических компаний. Таких как «Газпром».

На самом деле говорить о неконкурентоспособности российского энергомашиностроения не совсем корректно. Ситуация достаточно неоднозначная – есть ряд направлений, в которых Россия ни в чем не уступает ведущим производителям. В частности, российские котельщики являются мировыми лидерами по производству котлов для сжигания плохих низкокалорийных и высокосольных углей. Наши отечественные гидротурбины успешно конкурируют с лучшими зарубежными аналогами, не говоря уже об атомном машиностроении. Стоит добавить, что около трети производимого в нашей стране энергетического оборудования идет на экспорт.

Одновременно в других областях энергомашиностроения Россия явно отстает. В частности, это касается парогазовых установок. И хотя теоретические основы этой технологии производства электроэнергии были разработаны в СССР еще в первой половине прошлого века, общая стратегия развития энергетики последних десятилетий в Советском Союзе, а потом и в России привела к прекращению успешных работ в этом направлении. Сейчас данная технология весьма востребована, поэтому крупнейшие отечественные энергомашиностроительные компании постепенно начинают ее осваивать.

ГАЗОВЫЙ ГОСПЛАН

Безусловно, меры государственной поддержки будут полезны и для тех, кто успешно конкурирует на мировом рынке, и для тех, кто пока еще не может заявить о себе. И все же основным стимулом для развития предприятий энергомашиностроения был и остается спрос на их продукцию в России. В советское время этот спрос обеспечивался заказом со стороны государства в лице Госплана, который устанавливал для предприятий объемы выпуска продукции, гарантируя ее приобретение в будущем. В нынешних же условиях ключ к успеху



российского энергомашиностроения находится в руках отечественных энергетических компаний, которые призваны обеспечить масштабный и долгосрочный заказ на оборудование. Причем именно пожелания заказчика должны определять вектор развития этой отрасли и те приоритеты, на которых необходимо сосредоточить инновационные усилия.

В принципе такого рода взаимодействие уже реализуется на практике, и пример сотрудничества «Газпрома» с предприятиями энергомашиностроения – наглядное тому подтверждение.

Партнерские отношения развиваются по двум основным направлениям. Во-первых, являясь крупнейшей электроэнергетической компанией России, «Газпром» реализует масштабную инвестпрограмму по строительству новых энергообъектов в рамках договоров предоставления мощностей, а также проводит ряд мероприятий по модернизации электростанций. Во-вторых, «Газпром» закупает у предприятия энергомашиностроения оборудование для компрессорных станций, обеспечивающих движение потоков газа по Единой системе газоснабжения.

Масштабы этого сотрудничества, в котором задействованы практически все энергомашиностроительные компании, весьма внушительны. В частности, доля «Газпрома» в общем портфеле заказов составляет: у ОАО «ЭМАльянс» и ОАО «Сатурн – газовые турбины» – более 30%, у ЗАО «РЭП Холдинг» – свыше 40%. При этом «Газпром» не только приобретает оборудование, которое данные предприятия серийно выпускают уже много лет, но также проявляет интерес к их перспективным инновационным разработкам.

● В нынешних условиях ключ к успеху российского энергомашиностроения находится в руках отечественных энергетических компаний, которые призваны обеспечить масштабный и долгосрочный заказ на оборудование

Примеров тому немало. Один из них – установка на строящемся сейчас девятом энергоблоке Новочеркасской ГРЭС котла с циркулирующим кипящим слоем, который обеспечивает 10–15-кратное уменьшение выбросов загрязняющих веществ и более высокий КПД. Это первый и пока единственный такого рода проект в России. Другой пример – установка на ТЭЦ-9 «Мосэнерго» первой отечественной газовой турбины средней мощности (ГТЭ-65) производства ОАО «Силовые машины». Совместно с теми же «Силовыми машинами» ведется реконструкция восьми гидроагрегатов Лесогорской и Светогорской ГЭС. В процессе конструирования новых гидротурбин применяется целый ряд технических решений, не имеющих аналогов в мировой практике, которые позволят повысить максимальную мощность гидроагрегатов на 30%, увеличить КПД турбины и исключить вероятность попадания технического масла в проточную часть и, соответственно, в воду.

Кстати, «Газпром» не просто покупает у этих предприятий новое обо-

рудование, но и оказывает им содействие в выборе наиболее перспективных моделей, которым будет обеспечен гарантированный спрос. Так, специалисты Департамента по транспортировке, подземному хранению и использованию газа рекомендовали компании «РЭП Холдинг» приобрести у корпорации General Electric, его итальянского энергомашиностроительного подразделения GE Oil & Gas Nuovo Pignone, лицензию на производство и продажу в России газовой турбины MS5002E мощностью 32 МВт. Это изделие, которое было полностью адаптировано под все стандарты для ее производства на Невском заводе (входит в «РЭП Холдинг») в Санкт-Петербурге, имеет ряд замечательных характеристик, позволивших создать на его базе высокоэффективный газоперекачивающий агрегат ГПА-32 «Ладога». Таким образом, «Газпром» фактически гарантировал стабильный спрос на это изделие в долгосрочной перспективе. Естественно, что эта турбина, учитывая ее высокие качества, вызвала живой интерес и у других российских компаний.

Нельзя не отметить и такой важный фактор, как социальная ответственность «Газпрома» в отношении своих партнеров, направленная, в частности, на поддержку именно отечественного энергомашиностроения. Хорошо известен пример с Пермским моторостроительным заводом – ведущим в России производителем авиадвигателей. В 1990-е годы, когда это предприятие было на грани банкротства, именно заказы «Газпрома» позволили ему выжить. Завод освоил выпуск новой для него продукции – газотурбинных установок, а газовый гигант обеспечил на них стабильный спрос. Это сотрудничество активно развивается и в настоящее время.

Можно привести и недавний пример, касающийся компании ОАО «Сатурн – газовые турбины» (входит в НПО «Сатурн», созданное на базе еще одного знаменитого авиастроительного предприятия – Рыбинского моторостроительного завода).

Разразившийся в 2008-м мировой финансовый кризис поставил это предприятие в сложное положение. Но на выручку пришел «Газпром», обеспечив его в 2009–2010 годах заказами на общую сумму 4 млрд рублей, что позволило стабилизировать экономическую и социальную ситуацию и обеспечить в 2009 году прирост производства почти на треть.

Лицом к покупателю

В итоге к настоящему времени «Газпром» выстроил отлаженную систему партнерских отношений с отечественными предприятиями энергомашиностроения, обеспечивая – в рамках реализации своих инвестиционных программ – не только устойчивый спрос на их продукцию, но и стимулы для ее модернизации и совершенствования. Причем это сотрудничество рассчитано на долгосрочную перспективу.

Например, в ближайшее время «Газпромом» будет принята Техническая политика для генерирующих активов группы, консолидированных под управлением специализированного дочернего общества – ООО «Газпром энергохолдинг». Она, в частности, предполагает повышение к 2020 году среднего КПД угольных тепловых электростанций (ТЭС) не менее чем до 38%, к 2030 году – до 41%, а по газовым ТЭС – до 50% к 2020-му и до 53% – к 2030 году соответственно. Естественно, что это вызовет рост спроса на новое, более

эффективное оборудование. Кроме того, совместно с предприятиями энергомашиностроения будут реализовываться и мероприятия по сервисному обслуживанию электростанций.

Также у «Газпрома» имеются планы по масштабной замене газоперекачивающих агрегатов на более современные модели, что опять-таки будет выполняться в сотрудничестве с предприятиями отечественного энергомашиностроения, у которых «Газпром» приобретает практически 100% ГПА для своих нужд. Нельзя забывать и о глобальных проектах – «Ямале», Штокмане, Восточной газовой программе, «Южном потоке», которые также предполагают массовое использование энергетического оборудования.

Словом, прослеживается прямая связь между инвестиционными программами «Газпрома» и других российских энергетических компаний (как в нефтегазовой сфере, так и в электроэнергетике), с одной стороны, и объемами выручки и производства энергомашиностроительных предприятий – с другой. Резонно предположить, что меры государственного стимулирования энергомашиностроения должны быть дополнены аналогичными мерами по поддержке предприятий ТЭКа со стороны государства, которые обеспечили бы им рост и возврат инвестиций.

Что же касается электроэнергетического сектора как основного поку-

пателя продукции энергомашиностроения, то здесь от государства прежде всего требуется ясность в вопросе о том, где и какие мощности будут необходимы в ближайшие десятилетия. В принципе имеется Генеральная схема размещения объектов электроэнергетики до 2020 года с перспективой до 2030 года, но она, во-первых, постоянно корректируется, а во-вторых, касается только конденсационных и атомных электростанций установленной мощностью свыше 500 МВт и ГЭС – свыше 300 МВт. Программы по строительству энергообъектов меньшей мощности отданы на откуп регионам, но нет уверенности, что они смогут найти рациональное решение этих задач (от субъектов Федерации пока лишь поступают заявки на строительство электростанций, зачастую не соответствующие их реальным потребностям).

А между тем, как показывают разработки Института энергетических исследований Российской академии наук, у нашей страны есть большие перспективы, связанные с использованием именно не крупных (от 6 МВт до 100 МВт) ТЭЦ на газе – на базе газотурбинных и парогазовых установок. Поэтому важно, чтобы решения о массовой установке такого оборудования принимались на федеральном уровне, с учетом специфики конкретного населенного пункта. Это, в свою очередь, стало бы дополнительным стимулом для отечественных энергомашиностроителей. Получение серийного заказа позволило бы им, с одной стороны, снизить цены на свои изделия, а с другой – дало бы толчок к разработке более совершенного оборудования.

Иными словами, своевременное и разумное решение государства помочь российскому энергомашиностроению не может ограничиваться только мерами поддержки самой отрасли, но также должно учитывать потребности отечественных покупателей этой продукции и российской экономики в целом.

Николай Хренков





Тепло, вода и ток

На вопросы журнала отвечает
заместитель генерального
директора по экономике
ООО «Газпром энерго»
Артём Семиколенов



— Артём Викторович, что представляет собой компания «Газпром энерго» на сегодняшний день? Каковы результаты ее деятельности в 2010 году?

— Напомню, что деятельность «Газпром энерго» связана с эксплуатацией объектов электро-, тепло-, водоснабжения и водоотведения, которые обеспечивают соответствующие потребности предприятий Группы «Газпром». В настоящее время ООО «Газпром энерго» управляет 16 тыс. таких объектов, расположенных в 42 субъектах Российской Федерации. Наиболее крупные филиалы компании находятся в районах деятельности основных производственных предприятий «Газпрома»: в Новом Уренгое, Пангодах, Оренбурге, Астрахани, Ухте, Сургуте и Саратове. Численность сотрудников «Газпром энерго» составляет сегодня около 5 тыс. человек.

В прошлом году доходы общества превысили 10 млрд рублей, потребителям передано 13,2 млрд кВт/ч электрической энергии, что на 36 % больше аналогичного показателя 2009 года. На объектах компании проведены капитальные ремонты общей стоимостью 459,4 млн рублей. Отремонтировано 50 производственных зданий и сооружений, 133 км линий электропередачи (ЛЭП), 34 силовых трансформатора и 7 водогрейных котлов. Также проведен ремонт сетей тепловодоснабжения и водоотведения общей протяженностью более 26 км. Отмечу, что ремонт и модернизация энергооборудования и коммуникаций являются для нас одним из приоритетов, поскольку физический износ основных фондов превышает 50 %.

СОБИРАНИЕ АКТИВОВ

— Какой объем тепловой энергии сейчас поставляет ваша компания? Кто основные потребители?

— Сразу отмечу, что мы нацелены на обеспечение теплом именно производственных объектов организаций Группы «Газпром». Самые крупные наши мощности по производству и передаче тепла расположены в Астраханской области (управляются Южным филиалом «Газпром энерго»), где основным потребителем выступает ООО «Газпром добыча Астрахань» и непосредственно Астраханский газоперерабатывающий завод. Кроме того, у нас есть котельные



в Оренбургской и Вологодской областях, в Ставропольском крае, на территории Республики Коми и Ямало-Ненецкого автономного округа, а также более мелкие объекты в ряде других регионов. В прошлом году выработка и поставки тепла «Газпром энерго» составили 5,84 млн Гкал.

– Какие у вас прогнозы по выручке на текущий и 2012-й годы?

– Цифры пока назвать не могу, но очевидно, что в следующем году выручка значительно вырастет, поскольку мы принимаем в 2011 году большое количество объектов. Имею в виду реализацию «Критериев передачи в аренду ООО «Газпром энерго» имущества ОАО «Газпром» и его дочерних обществ», утвержденных Председателем Правления ОАО «Газпром» Алексеем Миллером 20 августа прошлого года. В соответствии с этим документом мы будем эксплуатировать энергетические объекты, непрофильные для добычных и газотранспортных компаний.

– Какие объекты вы будете принимать в ближайшее время?

– Для примера могу назвать большую котельную в комплексе с объектами водоснабжения и водоотведения ООО «Газпром добыча Надым», а также в ближайшее время мы собираемся получить достаточно серьезные мощности ООО «Газпром трансгаз Сургут»: там речь идет об энерго- и водоснабжении сразу трех поселков.

Кроме того, как известно, во многих регионах «Газпром» строит новые компрессорные станции, перерабатывающие производства, а также осваивает новые месторождения. На этих объектах корпорация назначает нас эксплуатантами энергетического и теплового оборудования. Поэтому мы стараемся участвовать в их проектировании вместе с дочерними компаниями Группы, а также осуществлять технический контроль за их строительством.

В частности, планируется передать в управление «Газпром энерго» тепловые мощности, объекты водоснабже-

ния и ЛЭП, которые будут построены в рамках обустройства Бованенковского месторождения. Произойдет это в 2013–2015 годах.

– Насколько проблемно проходит процедура передачи вам инфраструктуры?

– Ситуация везде складывается по-разному, но в общем и целом со всеми нашими партнерами находим взаимопонимание, ведь этот вид деятельности для них непрофильный, а для нас наоборот. В качестве положительного примера хочу отметить сотрудничество с ООО «Газпром трансгаз Ухта», у которого мы приняли значительное число объектов. «Газпром энерго» удалось найти полную поддержку со стороны генерального директора и службы главного энергетика этой компании, которые оказали серьезное содействие в передаче оборудования и переходе людей, эксплуатирующих это оборудование, в нашу организацию.

– Вы будете управлять передаваемыми объектами на правах аренды или они будут находиться у вас на балансе?

– Не так давно Председателем Правления «Газпрома» согласовано финансово-экономическое обоснование консолидации в собственности ООО «Газпром энерго» энергетических активов дочерних обществ Группы «Газпром». Это очень важный для нас документ, поскольку переход к схеме владения имуществом на правах собственности позволяет, во-первых, снижать расходы на аренду, а во-вторых, расширять собственную инвестиционную программу.

ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ИНВЕСТИЦИИ

– Какие инвестиционные приоритеты у вашей компании и какие инвестпроекты «Газпром энерго» собирается реализовать в ближайшее время? Какой объем средств планируется направить на эти цели?

– Первый инвестиционный приоритет связан с модернизацией оборудования,

● Завершена работа по строительству второй очереди Автоматизированной системы коммерческого учета электроэнергии. Это дает возможность проводить мероприятия, направленные на снижение потерь в электрических сетях

которое, хотя мы и обеспечиваем его надежную эксплуатацию, характеризуется высокой степенью износа. Мы уже провели серьезный анализ технического состояния оборудования, обозначили узкие места, подготовили соответствующие предложения по реконструкции и направили их в «Газпром», который выступит инвестором. Кроме того, в инвестиционной программе ООО «Газпром энерго» на 2011 год запланировано строительство ряда энергетических объектов за счет собственных средств. Пока наша программа не согласована с «Газпромом», я, как вы понимаете, не могу говорить об объемах финансирования.

Второй приоритет – это создание систем учета и энергосбережение. Завершена работа по строительству второй очереди Автоматизированной системы коммерческого учета электроэнергии. Это, в свою очередь, дает возможность проводить мероприятия, направленные на снижение потерь в электрических сетях. Мы добились неплохих результатов в данном направлении – например, в нашем филиале, который обеспечивает электроэнергией ООО «Газпром трансгаз Сургут», удалось снизить эти потери в два с половиной раза.

Аналогичная работа ведется и в теплоэнергетике. В частности, сейчас готовимся запустить энергосберегающий проект в поселке газовиков Пангоды (Надымский район ЯНАО). Мы взяли в аренду все поселковые котельные, разработали энергосберегающие мероприятия, на части объектов планируем установить новое, более эффективное оборудование, а также



провести реконструкцию и замену тепловых сетей. Этот вопрос уже проработан с окружными и поселковыми органами власти, надеемся также и на поддержку населения. Внедрение новых энергосберегающих технологий требует существенных разовых вложений, но впоследствии позволяет снизить себестоимость выработки тепла, что положительно скажется на тарифах.

Если же говорить о финансовой стороне вопроса, то утвержденные на 2011 год «Газпромом» расходы на программы энергосбережения составят 202 млн рублей. Средства будут направлены на модернизацию оборудования и сетей. Кроме того, мы начинаем работу по созданию системы коммерческого учета тепла и воды.

– Как я понимаю, вы осуществляете поставки электроэнергии, воды, тепла и населению?

– Безусловно, у компании есть и сторонние потребители (физические лица, социальные объекты), которые получают ресурсы от наших мощностей. Например, Северный филиал уже давно работает с населением, у него заключено более 2 тыс. договоров с абонентами, с большинством из которых ведутся прямые расчеты. В то же время «Газпром энерго» не рассматривает для себя, по крайней мере пока, поставки энергоресурсов (услуг) населению как отдельный вид деятельности.

ПРЯМОЙ РАСЧЕТ

– Но, обеспечивая непроизводственные объекты, вы наверняка уже сталкиваетесь и с проблемой неплатежей за поставленный ресурс?

– Да, с этой проблемой мы знакомы. Особенно сложно складывается ситуация с управляющими компаниями (УК). Один такой пример. МУП «Жилкомхоз» в поселке Аксарайский Астраханской области покупает у нас тепловую энергию по 1018 рублей за Гкал, а холодную воду – по 41 рублю за 1 куб. м, а реализует эти ресурсы в полтора раза дороже, но при этом умудряется еще и постоянно наращивать задолженность перед нами. Она

достигла уже 80 млн рублей, и дело идет к банкротству. Мы обращались в администрацию области, но каких-либо результатов это пока не дало.

Кроме того, не самым добросовестным плательщиком является и население. Известно, что собираемость платежей по стране с данной категории потребителей по итогам 2010 года составила всего 86%. У «Газпром энерго» этот показатель выше, но добиться этого стоит немалых трудов. В целом эта проблема решается – с УК ситуация выглядит сложнее.

– Как вы думаете выходить из нее?

– Помимо текущей работы, обращений в суды и так далее, мы пытаемся системно решать этот вопрос путем перехода на прямые расчеты с населением. В частности, путем создания собственной УК, которая бы собирала платежи не только за поставляемые ресурсы, но и за оказание коммунальных услуг с последующим перечислением их в организации, которые эти услуги оказывают. То есть фактически планируем войти в жилищно-коммунальный бизнес, чтобы обезопасить себя от рисков, вызванных ростом дебиторской задолженности, а также получить возможность положительно влиять на тарифы для конечных потребителей. Но это вхождение мы видим как временную и вынужденную меру – как только ситуация стабилизируется, мы готовы будем уйти.

– Как складываются ваши отношения с МРСК? Какие здесь есть проблемы?

– От компаний, входящих в Холдинг МРСК, мы получаем по сетям электрическую энергию. «Газпром энерго» же

управляет сетями, как принято говорить, последней мили, которые подведены непосредственно к потребителю. Основная проблема лежит в системе финансовых расчетов. В большинстве регионов МРСК сами собирают средства с потребителей за передачу электроэнергии, а потом уже передают их территориальным сетевым организациям, в том числе и нашей, по системе расчетов «котел сверху». При такой модели есть риск недополучать причитающиеся нам средства или получать их с большой задержкой, что, к сожалению, и происходит в некоторых регионах. Поэтому «Газпром энерго» стремится работать по системе расчетов «котел снизу» – когда собранные энергосбытовой компанией (например, ОАО «Межрегионэнергосбыт», которая входит в Группу «Газпром») средства за передачу электроэнергии перечисляются нам, а мы уже сами рассчитываемся с МРСК за оказанные ими услуги.

Эта модель расчетов уже работает в Тюменской области, Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах, Самарской области, Республике Калмыкия и некоторых других регионах. Это весьма значительная доля в общем объеме наших услуг по передаче электрической энергии. Пытаемся распространить данную модель и на другие регионы. Она удобна не только нам, но и нашим потребителям, поскольку дает им возможность обращаться по вопросам финансовых расчетов, и не только, именно в те компании, которые с ними непосредственно взаимодействуют и готовы решать их проблемы.

Беседу вел **Николай Хренков**

Партнерство с государством

На вопросы журнала отвечает заместитель начальника Департамента по работе с органами власти ОАО «Газпром» Владимир Марков

— Владимир Константинович, в феврале нынешнего года вы перешли на работу в «Газпром» с должности депутата Государственной думы РФ. С чем было связано такое решение? Какими вопросами вы планируете заниматься?

— Мне поступило соответствующее предложение из «Газпрома», которое, не скрою, было интересно и лестно для меня. Напомню, что «Газпром» отнюдь не чужая мне компания – в течение восьми лет я возглавлял «Рязань-регионгаз» – газоснабжающую организацию, которая входит в систему «Газпром межрегионгаз». Но в то же время у меня есть и практический опыт работы в органах власти. Я занимал должности мэра Рязани и первого вице-губернатора Рязанской области. Теперь добавил опыт работы в Федеральном собрании. Надеюсь, что имеющиеся знания и опыт позволят мне решать поставленные задачи, суть которых в том, чтобы не просто сопровождать законопроекты, касающиеся деятельности «Газпрома», но также акцентировать внимание на инициировании такого рода законопроектов.

В МАСШТАБЕ РОССИИ

— Можно это назвать лоббированием? — Этот термин мне представляется в данном случае не совсем корректным. Лоббирование предполагает целенаправленное воздействие на законодателей и государственных чиновников в пользу того или иного решения при принятии законов в интересах конкретной корпорации. То есть это обязательное проведение именно своей собственной позиции, когда говорят: «Хочу, чтобы было именно так». Мы же несколько иначе видим схему взаимодействия с органами власти.

«Газпром» – это акционерное общество, которое должно получать прибыль. Это само собой разумеющийся факт. Но при этом «Газпром», являясь крупнейшей государственной компанией России, в своей деятельности выходит далеко за рамки узкокорпоративных коммерческих интересов, зачастую решая именно государственные задачи. Нередки случаи, когда компания осуществляет работы по прямому поручению Правительства РФ, как, например, строительство газопровода на Камчатке или второго энергоблока ТЭЦ в Калининграде. Если же мы возьмем Программу газификации регионов РФ или Восточную газовую программу, то их реализация напрямую связана с социально-экономическим развитием всей нашей страны.

Соответственно, отношения «Газпрома» и государства, в том числе и в законодательной сфере, должны быть партнерскими. В этой связи наша задача – обратить внимание федеральных органов власти на пробелы в законодательстве, которые мешают выполнению возложенных на «Газпром» функций. Мы должны совершенствовать правовой режим, как в интересах «Газпрома», так и в интересах государства.

ЗЕМЛЯ И НЕДРА

— Какие вопросы, решение которых требует внесения изменений в законодательство, сейчас актуальны для «Газпрома» в первую очередь?

— За последнее время подготовлен пакет приоритетных законодательных инициатив, которые, как мы рассчитываем, будут рассмотрены в Государственной думе в текущем году. В этом пакете сразу отмечу такую важную тему, как создание на законодательном уровне экономических условий, стимулирующих освоение новых месторождений, расположенных на шельфах



- **Необходимо создание на законодательном уровне экономических условий, стимулирующих освоение новых месторождений, расположенных на шельфах морей и в труднодоступных районах (в частности, в Восточной Сибири), для разработки которых требуются принципиально новые подходы и технологии**

морей и в труднодоступных районах (в частности, в Восточной Сибири), для разработки которых требуются принципиально новые подходы и технологии. Наш взгляд на эту проблему разделяет и Правительство РФ – для решения данных задач при Минэнерго создана комиссия под председательством заместителя министра Сергея Кудряшова.

В настоящее время уже практически завершена работа по подготовке текста соответствующего закона, который предусматривает внесение изменений в целую группу законодательных актов, касающихся статуса участков, где расположены эти месторождения, таможенного и налогового режимов, а также ряда других вопросов. В ближайшее время этот проект закона будет представлен на рассмотрение в Государственную думу.

Второе направление, которым мы сейчас активно занимаемся, связано с земельными вопросами. Практика показывает, что сегодня применение действующего законодательства, касающегося изъятия земельных участков для строительства объектов газовой инфраструктуры (газопроводов, в первую очередь), в субъектах Федерации не везде одинаково. Это объясняется отсутствием общих правил установления стоимости изымаемых земель, соответственно, и компенсационные затраты различаются по регионам (порой даже соседствующим друг с другом) в разы, а то и в десятки раз. Также отсутствует и какая-либо система в вопросе установления арендной платы за земельные участки, находящиеся в собственности региональных и местных властей. В разных субъектах Федерации и даже в разных районах одного региона действуют совершенно различные коэффициенты. Кроме того, имеется немало бюрократических пре-

пон, которые приводят к затягиванию сроков оформления прав на земельные участки, а значит, и строительства.

Поэтому мы сейчас готовим пакет предложений по устранению этих недостатков и, думаю, что не позднее октября текущего года направим их в Государственную думу.

Следующий блок пакетов касается взаимоотношений с нашими потребителями.

АКТУАЛЬНОЕ КОММУНАЛЬНОЕ – Речь идет об ответственности собственников за результаты хозяйственной деятельности арендаторов в сфере ЖКХ, о которых упоминал начальник вашего департамента Виктор Илюшин в интервью нашему журналу?

– Да, в первую очередь этого вопроса. Ведь что получается: в прошлом году был, наконец, принят Федеральный закон «О теплоснабжении», который обсуждался в Думе много лет. Только беда в том, что он практически не работает, так как необходимые для его функционирования нормативные правовые акты Правительством РФ еще не приняты. По этой причине и в деятельности самой теплоэнергетической отрасли позитивных изменений пока мало.

Зато возникла проблема недобросовестных покупателей, которые берут тепловые мощности в аренду, но не имеют их на балансе, то есть в случае банкротства взыскать с них по суду нечего. «Газпром», являясь социально ответственной компанией, а также в силу публичности договора поставки газа не вправе отказать таким арендаторам в поставках топлива, поэтому наши газоснабжающие организации вынуждены брать на себя риски неплатежей с их стороны.

Решать эту и другие задачи, касающиеся теплоснабжения, необходимо

законодательным путем – как через скорейшую разработку и принятие Правительством правовых актов, так и, возможно, путем внесения поправок в сам закон «О теплоснабжении».

Кроме того, остается актуальной тема внесения в Жилищный кодекс и в соответствующие нормативные акты поправки, которая бы определяла, что газ является не коммунальной услугой, а ресурсом, и что именно с этой позиции надо подходить к вопросам регулирования газоснабжения населения. Это более правильно и технически, да и просто с точки зрения здравого смысла. Ведь мы не потребляем с вами газ сам по себе, а используем его как источник тепла для подогрева воды и приготовления пищи.

– В свое время вы принимали активное участие в подготовке Технического регламента по безопасности внутридомового газового оборудования. Он пока не принят. Планируете ли вы дальнейшую работу в этом направлении?

– Как вы правильно заметили, я действительно, будучи депутатом Государственной думы, много работал над техрегламентом по безопасности ВДГО. Поэтому могу сказать, что на сегодняшний день актуальность его принятия несколько снизилась, так как наиболее важные аспекты, связанные с безопасностью газового оборудования, нашли свое отражение в других уже принятых правовых актах. Я не говорю, что в нем совсем нет необходимости, рано или поздно принимать его все равно надо. Но наша задача сейчас заключается в том, чтобы сосредоточить усилия именно на тех законодательных инициативах, в которых «Газпром» испытывает наибольшую потребность.

Беседу вел **Николай Хренков**

Влюбленные в небо



На вопросы
журнала отвечает
генеральный директор
ЗАО «Газпромнефть-Аэро»
Владимир Егоров



— **В**ладимир Егорович, каким выдался 2010 год для отрасли?

— В целом 2010-й стал годом выхода из кризиса: объем пассажирских перевозок – 57 млн человек (что на 26,2 % больше, чем в 2009-м), более 1 млн т грузов – то есть все показатели работы существенно улучшились. Авиатоплива в России произведено 9,1 млн т (на 6 % больше, чем в 2009-м), из них «Газпромнефтью» – 2,1 млн т (рост на 7 %).

— А для вашего предприятия?

— Для нас даже 2009 год был неплохим – производственные показатели росли, мы увеличили свою долю на рынке и заняли первое место по заправке топлива «в крыло». В прошлом году, уже на растущем рынке, работать было очень комфортно. Мы реализовали примерно 2,35 млн т авиакеросина, причем почти 400 тыс. т закупили у сторонних производителей. Розница развивалась очень хорошо – было продано больше 1 млн т топлива. В розничном сегменте мы заняли 17,6 % российского рынка. Но на достигнутом останавливаться не собираемся.

Кстати, обычно за цифрами мы забываем о людях, но сейчас я хотел бы сказать о нашем коллективе. Если бы сотрудники «Газпромнефть-Аэро» не любили свою работу, не получилось бы ничего, никаких успехов бы не было. Меня очень радует, что на предприятии трудятся люди, влюбленные в небо. Притом наш коллектив растет – за год с 600 до 1,5 тыс. человек.

ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВОК

— А как продвигается строительство и реконструкция топливозаправочных комплексов (ТЗК)?

— Недавно мы закончили реконструкцию ТЗК в Новосибирске. Теперь это самый оснащенный, совершенный комплекс не только в России, но и в целом в СНГ. Он полностью соответствует и российским, и международным требованиям. Кроме того, сейчас продолжается строительство ТЗК в Шереметьево: здесь мы начнем заправлять самолеты к концу первого полугодия 2012 года.

— Какие авиакомпании пользуются вашими услугами?



– Их много. Достаточно будет назвать наших ключевых партнеров: «Транс-аэро», «Аэрофлот», S7 и «Глобус», «ЮТэйр», ГТК «Россия», «Волга-Днепр», «Оренбургские авиалинии».

– Вы ведь обслуживаете российские суда и за рубежом. Как изменилась география заправок?

– Мы ее постоянно расширяем. К концу 2010 года наше предприятие обеспечивало топливом российские воздушные суда в 18 зарубежных аэропортах. Объем реализованного за рубежом авиатоплива увеличился более чем в восемь раз. Сейчас мы заправляем российские суда на Кипре, в Таиланде, Турции, Китае, Индии, Швеции, Норвегии, Сингапуре, Иордании, Тунисе и Египте. В 2011 году планируем довести количество иностранных аэропортов присутствия до 30.

– Не пострадал ли ваш бизнес в связи с переворотами в Тунисе и Египте?

– Нет.

– А в какие страны вы осуществляете оптовые поставки?

– В Казахстан, Таджикистан, Монголию, Афганистан и Киргизию. Кстати, мы зарегистрировали дочернее предприятие «Газпромнефть-Аэро Кыргызстан». С апреля этого года оно осуществляет деятельность в международном аэропорту Манас в Бишкеке. Мы модернизируем местные заправочные мощности и надеемся, что уже через год они будут соответствовать всем международным стандартам.

Кроме того, в течение 2010 года мы интегрировали авиатопливный бизнес сербской «дочки» «Газпромнефти» – NIS. Балканский регион сейчас находится в зоне самого пристального внимания, поскольку там сосредоточены очень перспективные рынки. Но успешно конкурировать здесь можно только при условии, если NIS нарастит объемы производства. Думаю, это дело ближайшего времени.

ЗНАЧИМЫЕ СОБЫТИЯ

– Вернемся на отечественный рынок. Как вы прокомментируете претензии антимонопольной службы начала 2011 года?

– Вопросы у ФАС возникли в связи с якобы имевшим место снижением поставок авиатоплива на российский рынок. Однако если говорить о нашем предприятии, то никакого снижения не было. Напротив, для удовлетворения возросшего спроса на Московском транспортном узле мы закупили авиатопливо у сторонних поставщиков и позаимствовали в Росрезерве. Это был очень ответственный шаг, но замечу, что к настоящему времени мы возвратили все взятые в Росрезерве объемы. Абсолютно все обязательства по поставкам авиатоплива в рамках действующих договоров и контрактов были выполнены полностью.

Кстати, в феврале вышло распоряжение Правительства, согласно которому «Газпромнефть-Аэро» стало единственным поставщиком авиакеросина и исполнителем услуг по заправке воздушных судов Вооруженных сил России. Мы полтора года шли к этому. Речь идет о 12 аэропортах во всех феде-

ральных округах. Планируем направить туда около 20 единиц заправочной техники. Поставим произведенные для нас в Самаре модульные лаборатории для контроля качества топлива и модернизируем местные заправочные мощности.

– А когда вы приступите к заправке?

– Уже приступили – 10 мая.

– Какие еще важные для вас события произошли в текущем году?

– В мае «Газпромнефть-Аэро» вступило в Ассоциацию аэропортов гражданской авиации, объединяющую более 300 предприятий. Здесь представлены как российские производители, так и их коллеги из СНГ и стран Запада. В качестве одного из первых шагов мы восстановили работу комитета по авиационным горюче-смазочным материалам. Главой комитета был избран генеральный директор «Газпромнефть-Аэро Новосибирск» Юрий Шашков.

– А что дает членство в ассоциации?

– Возможность обмениваться мнениями с коллегами, участвовать в подготовке законопроектов, коллективно предлагать изменения в нормативные документы. Ведь то, что принято в 1967-м, не всегда соответствует потребностям 2011-го.

– Каковы перспективные планы «Газпромнефть-Аэро»?

– Наша перспективная схема – 5–3–100. Иными словами, мы планируем к 2020 году довести объемы реализации керосина до 5 млн т, из которых 3 млн т – «в крыло», а количество аэропортов присутствия – до 100. Пока мы на полпути – у нас 41 аэропорт.

Кроме того, мы переходим на долговременные контракты с формулой ценообразования: в рамках соглашения о стратегическом партнерстве с авиакомпанией «Трансаэро» мы подписали формульный контракт на поставку авиатоплива сроком на два года. Планируемый объем авиатоплива, которое «Газпромнефть-Аэро» поставит в рамках контракта с «Трансаэро», составит более 1 млн т.

Беседу вел Александр Фролов





Автоматизация и энергоэффективность

На вопросы журнала
отвечает генеральный
директор ОАО «Московский
НПЗ» (МНПЗ)
Аркадий Егизарян

Производство

– Аркадий Мамиконович, расскажите, пожалуйста, об истории завода.

– Его история началась в 1935 году, когда Наркомат тяжелой промышленности СССР утвердил площадку под крекинг-завод возле селения Капотня Люберецкого района Московской области. Первая крекинг-установка была выведена на нормальный технологи-

ческий режим в 1938-м. В годы войны завод продолжал работать на полную мощность. Коллективу 14 раз присуждалось переходящее Красное знамя Государственного комитета обороны. Впоследствии его передали предприятию на вечное хранение.

В 1952 году предприятие получило название «Московский нефтеперерабатывающий завод». Постепенно мощности совершенствовались,



развивалась нефтехимия, внедрялась автоматизация. К 1990-м годам МНПЗ был одним из самых развитых предприятий отрасли. После приобретения в 2011 году основного собственника предприятия Sibir Energy владельцем Московского НПЗ стала компания «Газпром нефть».

С января 2011 года мы начали выпуск топлив экологического класса 4. Сейчас проводится масштабная реконструкция и модернизация завода. У нас по-хорошему агрессивные планы по развитию. Наша цель – совершенствование технологий, увеличение глубины переработки и вместе с тем снижение потерь, повышение уровня автоматизации и рост энергоэффективности.

– Какова номенклатура продуктов МНПЗ?

– В 2010 году на заводе было переработано более 10,1 млн т нефти. Линейка выпускаемой продукции включает 20 наименований и более 30 марок, в том числе неэтилированные автомобильные бензины АИ-92, АИ-95 с экологическими характеристиками европейского уровня (Евро-4), дизельное топливо с улучшенными экологическими свойствами.

● В 2011 году Московский НПЗ переработает не менее 10,3 млн т нефти

– А сколько человек сейчас работает на предприятии?

– В свое время непрофильные подразделения Московского НПЗ были выведены на аутсорсинг, и сейчас на заводе работает порядка 2 тыс. человек.

– Повышение автоматизации приведет к сокращению штата?

– Нет. Ведь параллельно с развитием автоматизации мы вводим новые установки, расширяем производство. На них и будет задействован высвобождающийся персонал, причем зоны ответственности сотрудников расширятся. Сейчас мы занимаемся повышением квалификации наших работников, проводим переобучение. Сотрудничаем с ведущими вузами, главным образом с РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина. Кроме этого, задействуем наши внутренние возможности. К примеру, ротацию – переводим специалистов с одной установки на другую, чтобы они приобретали как можно больше практических навыков, закрепляя теорию. У нас, кстати, с конца прошлого года действует современный технический центр, позволяющий проводить симуляции различных процессов. Его мы создали в сотрудничестве с японской компанией Yokogawa.

– Почему именно с ней?

● С января 2011 года мы начали выпуск топлив экологического класса 4

– Эта компания – одна из крупнейших на мировом рынке промышленной автоматизации. Между «Газпром нефть» и Yokogawa Electric Corporation заключено соглашение о стратегическом сотрудничестве, которое предусматривает совместную работу по внедрению новейших систем управления технологическими процессами, систем измерения и IT-технологий, производимых компанией Yokogawa.

Собственно, создание технического центра «МНПЗ-Yokogawa» – это первый этап проекта по организации единого центра управления производством на заводе. У нас налажены тесные контакты с российским офисом этой фирмы. Yokogawa разработала концепцию автоматизации предприятия, в рамках которой за три года будет осуществлен поэтапный переход на управление из единого центра.

РАЗВИТИЕ

– Расскажите, пожалуйста, о ходе реконструкции и модернизации завода.

– Программа по развитию Московского НПЗ была разработана еще в 2007 году. В настоящее время реализуются проекты первого этапа программы: строительство установок изомеризации легкой нефти, гидрооблагораживания бензина каталитического крекинга, механических очистных сооружений, реконструкция установки производства серы, большой битумной установки и гидроочистки дизтоплива. Иными словами, первый этап программы – это повышение качества производимой заводом продукции. Его мы планируем завершить до конца 2012 года.

Второй этап – увеличение глубины переработки. Он предусматривает строительство комбинированной установки переработки нефти мощностью 6 млн т в год. По вторичным процессам рассматривается два альтернативных варианта. Первый – увеличение производительности установки крекинга Г-43–107 до 2,6–3,2 млн т в год со строительством установки алкилирования и реконструкцией сопутствующих установок, обеспечивающих квалифицированную переработку продуктов каткрекинга. Второй вариант – строительство комплекса глубокой переработки нефти на базе установки гидрокрекинга вакуумного газойля. Мы изучаем экономическую эффективность и экологические требования по каждому из вариантов. Реализация второго этапа модернизации завода



позволит с 2013 года начать выпуск дизельного топлива, соответствующего экологическому стандарту Евро-5.

Мы объединяем многие производства в единый комплекс, что даст преимущества в энергоэффективности, позволит уменьшить площадь застройки и рациональнее задействовать персонал предприятия.

Третий этап программы предполагает рассмотрение альтернативных вариантов переработки тяжелых остатков. Доля мазута в заводском производстве будет снижаться. Кстати, с 2015 года вступают в силу новые экологические стандарты, касающиеся мазута. Эти нормы приведут к тому, что дизельное топливо и СПГ вытеснят мазут из судоходства. Выпуск судового топлива на заводе уже налажен.

– Оборудование каких производителей вы будете использовать?

– Использовать будем оборудование различных фирм. Где возможно – российское. Это важно и с точки зрения программы импортозамещения, и по логистическим причинам, и по цене. Замечу, что российские программные продукты и электрооборудование очень хороши и конкурентоспособны во многих областях. Но по автоматике – придется покупать иностранное. В частности, компрессорное оборудование будем полностью приобретать за рубежом. А вот реакторы, колонны закупим у наших производителей.

– Сколько планируется потратить на программу развития МНПЗ?

– По нынешним планам, до 2015 года, то есть на первые два этапа модернизации, мы потратим порядка 60 млрд рублей. Но, конечно, наша стратегия будет постоянно актуализироваться в зависимости от тенденций рынка.

Кроме того, мы планируем увеличить межремонтный период завода – это один из важных аспектов программы повышения эффективности. Сейчас Московскому НПЗ приходится останавливаться примерно раз в два года. В планах – довести этот показатель до четырех лет.

– А какова сейчас глубина переработки и как она изменится после модернизации?

– В среднем – 73%, при этом выход светлых нефтепродуктов составляет 56–57%. После модернизации глубина переработки увеличится до 90%, а отбор светлых – до 70–72%. Такие показатели будут соответствовать стратегическим целям завода и мировому уровню передовых нефтеперерабатывающих предприятий в целом.

– Каковы планы предприятия на 2011 год?

– Мы планируем, что в 2011 году Московский НПЗ переработает не менее 10,3 млн т нефти.

Экология

– Завод расположен в густонаселенном районе. Какие ограничения это обстоятельство налагает на предприятие?

– Для завода это означает серьезные обязательства. Мы должны особенно внимательно относиться к защите окружающей среды и выбору технологий. Сейчас санитарно-защитная зона простирается на километр от периметра предприятия. Но город растет, строятся новые дома, и от нас требуется сократить санитарно-защитную зону до периметра завода – это возможно исключительно при условии внедрения новых, прогрессивных технологий. Совершенствуя их, мы сокращаем выбросы в атмосферу.

Так, в ходе модернизации установки производства битума будет внедрена система герметичного налива. Кроме того, в конце года мы планируем завершить строительство механических очистных сооружений закрытого типа.

Важным критерием экологической безопасности является контроль за состоянием атмосферного воздуха. Для этого на территории района размещены два поста контроля загазованности воздуха, с которых в круглосуточном режиме поступают данные на завод и в Мосэкомониторинг.

Беседу вел **Александр Фролов**



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

Производственная мощность

- 600 000 тонн в год

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

- Толщина стенки до 48 мм
- Многодуговая сварка под керамическим флюсом
- Внешнее и внутреннее антикоррозионное покрытие
- Хладостойкость
- Класс прочности производимых труб
K52–K80(X52–X100)

ОАО «ЧТПЗ»

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

Филиал в г. Москве

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

Филиал в г. Первоуральске

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

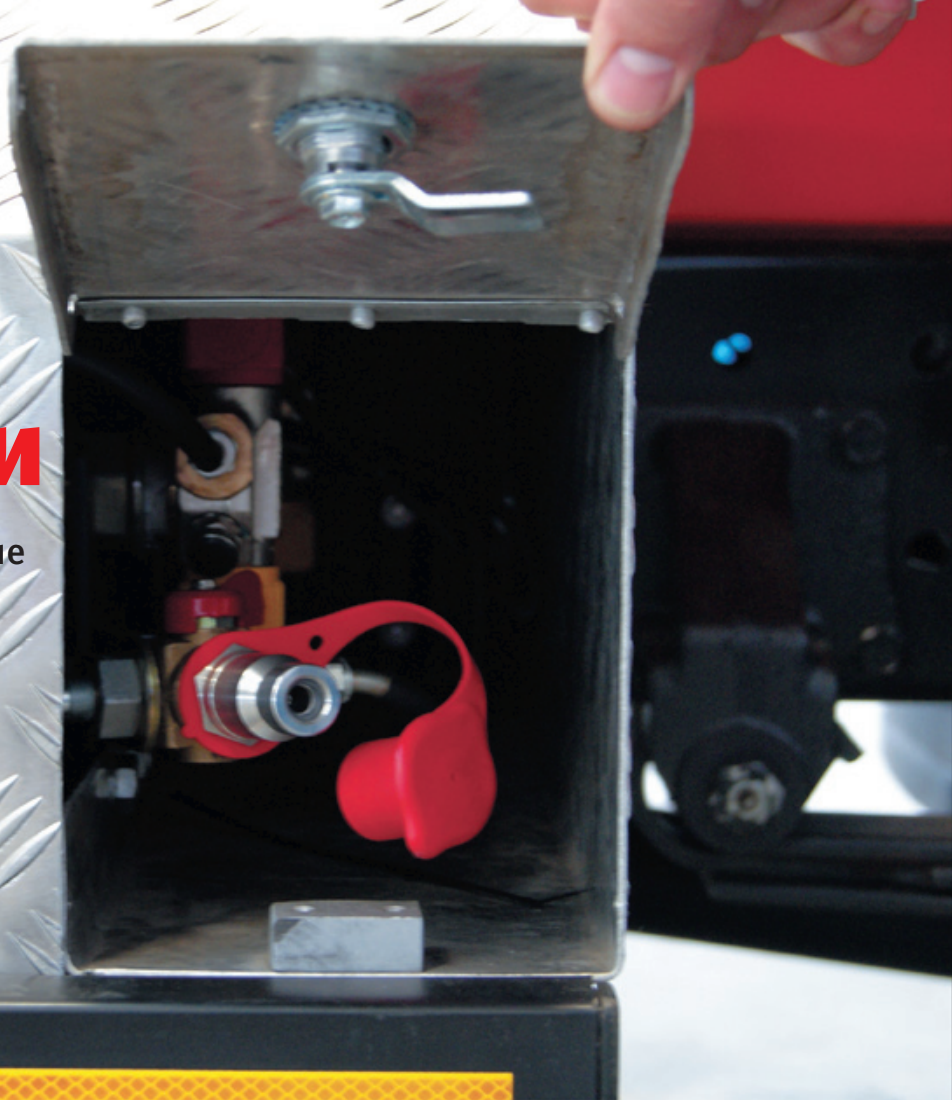


Ч Т П З

www.chelpipe.ru
info@chelpipe.ru

Газовые автомобили

начали выпускать все крупнейшие автозаводы России



Отсутствие интереса со стороны отечественных автопроизводителей долгое время было одним из главных препятствий на пути развития газомоторного направления в России. Но за последние три года крупнейшие предприятия ГАЗ, УАЗ и «КАМАЗ» стали производить газобаллонные автомобили (ГБА), а АвтоВАЗ планирует в начале следующего года запустить метановую Lada.

КАМАЗ

Российским первопроходцем газомоторного направления еще с 1990-х годов было ОАО «КАМАЗ». Вначале предприятие разрабатывало различные варианты применения газового топлива, в том числе и смешанный газодизельный. Но специалисты предприятия довольно быстро остановили свой выбор на компримированном природном газе (КПГ).

Метан – один из самых безопасных и экологически чистых видов топлива. В случае утечки природный газ быстро улетучивается, поэтому вероятность возгорания, а тем более взрыва, крайне мала. При работе на природном газе заметно уменьшается шумность двигателя и в разы снижаются выбросы вредных веществ. Это особенно актуально для больших городов.

Но все-таки основное преимущество компримированного природного

газа перед традиционными видами топлива – его стоимость. Он примерно в 2,5 раза дешевле дизельного топлива и бензина, ведь по закону его цена соответствует половине цены бензина АИ-76. Его сейчас не выпускают, поэтому за ориентир берется А-80. По расходу топлива 1 куб. м КПГ эквивалентен 1 л дизельного топлива.

Осенью 2007 года на производственных площадях ООО «РаритЭК», дилера и производственного партнера «КАМАЗа», открылся первый в России специализированный сервисный центр общей площадью 6 тыс. кв. м по ремонту и обслуживанию автомобилей КАМАЗ и автобусов НЕФАЗ с газовыми двигателями. Сейчас на производственно-технической базе «РаритЭКа», адаптированной для изготовления оригинального газового оборудования, осуществляется установка газовых систем питания,

доводка и предпродажная подготовка автомобилей КАМАЗ и автобусов НЕФАЗ с газовой системой питания, выпускаемых с конвейера.

Снижение уровня вредных выбросов в газовых моторах «КАМАЗа» на несколько шагов опережало дизельные двигатели. Интересно, что существующие сертифицированные модели газовых двигателей предприятия уже удовлетворяют всем требованиям уровня Евро-5, кроме показателей так называемых твердых частиц – и это при том, что наша страна еще только готовится к принятию технических регламентов, соответствующих требованиям стандартов Евро-4. В настоящее время проводятся мероприятия по сертификации нового семейства газовых двигателей на соответствие Евро-5.

По информации специалистов «КАМАЗа», газобаллонный автомобиль окупается быстрее дизельного аналога,

- Существующие сертифицированные модели газовых двигателей предприятия уже удовлетворяют всем требованиям уровня

Евро-5

несмотря на более высокую стоимость. Экономия затрат на топливо на одной единице техники с газовым двигателем и газобаллонным оборудованием (ГБО) составляет в среднем 300 тыс. рублей в год. В настоящее время для дизельных автомобилей, находящихся в эксплуатации, «КАМАЗ» разработал и выпускает комплект газодизельного оборудования с электронным управлением.

Модельный ряд автомобильной корпорации постоянно расширяется. В 2008 году в арсенале «КАМАЗа» было только три модели грузовых автомобилей и автобусов с ГБО, в 2009 году их стало шесть, в 2010 году – 10. А в этом году серийно выпускаются уже 14 моделей. «КАМАЗ» и «РаритЭК» сегодня могут выпускать до 3 тыс.

газовых грузовиков и автобусов в год. Основными партнерами и покупателями продукции «КАМАЗа» являются предприятия Группы «Газпром» и муниципальные транспортные предприятия.

ГАЗ

В апреле 2010 года началось серийное производство газобаллонных автомобилей «Газель», работающих на бензине и сжиженном углеводородном газе (СУГ). В течение прошлого года было выпущено более 1 тыс. автомобилей. Предполагаемый объем производства ГБА в 2011 году составит ориентировочно 4 тыс. машин.

Производство ГБА организовано на основном конвейере Горьковского автозавода в Нижнем Новгороде. Здесь на автомобиль устанавливается специальная модификация двухтопливного двигателя УМЗ-42167 (модернизированный двигатель Ульяновского моторного завода, который также входит в Группу ГАЗ).

Заместитель генерального директора по реализации ОАО «Газпром газэнергосеть» Дмитрий Миронов отмечает: «Большинству производителей автомобилей не слишком интересна тема газового топлива. Это связано, видимо, с какими-то дополнительными затратами – технологические линии, те же сервисные центры, обучение персонала и прочее. На этом фоне отношение Группы ГАЗ к вопросу выпуска газовых авто очень импонирует. Наверное, название обязывает». Сейчас «Газэнергосеть» прикидывает, каким образом можно найти точки соприкосновения с автопроизводителем. «Рассматриваем разные варианты – от обучения персонала в наших сервисных центрах для обслуживания «Газелей» до субсидий на покупку авто на сжиженном газе. Но все эти вопросы пока в стадии изучения», – поясняет Дмитрий Миронов.

УАЗ

Также в 2010 году выпуск ГБА наладил Ульяновский автозавод (хотя первые демонстрационные образцы были





- **Lada Priora сертифицирована для экспорта в страны Европы, Азии, СНГ. Таким образом, при необходимости метановую модификацию этой машины можно поставлять за рубеж**

представлены еще в начале 2009-го). Газобаллонным оборудованием оснащаются автомобили модели UAZ Patriot и UAZ-390945, и, как и «Газели», они могут работать на двух видах топлива – бензине и СУГ. Оборудование закупается у ведущего итальянского производителя Lovato, обладающего широкой сервисной сетью в России.

Стоимость заводского оборудования составляет 30 тыс. рублей. При этом на UAZ Patriot устанавливается тороидальный баллон в багажный отсек салона общим объемом 95 л, а на UAZ-390945 – двухцилиндровый баллон на раму под платформой общим объемом 70 л.

Надо заметить, что причины, побудившие ГАЗ и УАЗ выбрать СУГ в качестве газомоторного топлива, просты. Главная из них – большое количество заправок (более 3000), притом что автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС) в России всего 249.

АВТОВАЗ

Двухтопливный автомобиль будет создан АвтоВАЗом на основе модели Lada Priora. В настоящее время идет доводка конструкции и разработка производственной технологии. А само производство начнется не раньше второй половины 2012 года. По приблизительным оценкам, Lada Priora CNG будет дороже аналогичной бензиновой машины примерно на 38–40 тыс. рублей. Создание ГБА на базе других моделей будет зависеть от восприимчивости рынка к этому продукту. Теоретически двухтопливную модификацию может получить Lada Granta, ведь ее компоновка вполне это допускает.

Уже сейчас есть регионы, в которых концентрация АГНКС относительно велика и газомоторное направление развивается существенно активнее, чем в других частях нашей страны. Такими являются, к примеру, Ставрополье и Свердловская область. Здесь перспективы газобензинового автомобиля оцениваются достаточно высоко. Кроме того, на данный момент на российском рынке не представлено серийных

легковых автомобилей экономкласса, которые используют метан в качестве топлива. Кстати, цена заводского ГБО, которое предлагает АвтоВАЗ, в полтора-два раза ниже цены оборудования, которое устанавливают частные фирмы.

Кроме прочего, Lada Priora сертифицирована для экспорта в страны Европы, Азии, СНГ. Таким образом, при необходимости метановую модификацию этой машины можно поставлять за рубеж. По мнению представителей АвтоВАЗа, скорее всего, автомобиль будет популярен в Европе и Иране, где машины на природном газе получают всё большее распространение.

В России предприятие ориентируется в первую очередь на таксопарки и другие транспортные компании, а также на потребителей легковых автомобилей экономкласса, которые интенсивно используют машины. Логика вполне ясна: чем больше автомобиль проедет на газе, тем больше денег сэкономит владелец. Ну и ресурс двигателя при работе на природном газе увеличивается примерно на 30%. АвтоВАЗ рассчитывает на объем продаж порядка 15–25 тыс. автомобилей в год. Учитывая, что сегодня в России 86 тыс. метановых автомобилей, тольяттинский автозавод, в случае реализации своих планов, окажет существенное подспорье российской газомоторной отрасли.

Александр Фролов



Первенец

Построен подводный добычный комплекс для освоения Киринского ГКМ

Норвежская компания FMC Technologies изготовила для ООО «Газпром добыча шельф» подводный добычный комплекс, который будет работать на Киринском газоконденсатном месторождении (ГКМ) на сахалинском шельфе. Это первый опыт использования подобной технологии в России.

В текущем году установка по сбору газа (манифольд) поступит на Сахалин и будет опущена под воду. Кроме того, планируется построить систему подводных газопроводов и подключить одну скважину. Во втором квартале 2012 года Киринское ГКМ будет введено в эксплуатацию, после того как на берегу завершится строительство установки комплексной подготовки газа. В том же году должны заработать еще три скважины, а в 2013-м – последние две. В результате комплекс выйдет на проектный уровень добычи – 4,26 млрд куб. м газа в год.

Киринское месторождение будет подключено к газопроводу Сахалин–Хабаровск–Владивосток. Этот газ пойдет на обеспечение российских потребителей. Использование подводного добычного комплекса особенно актуально в условиях сложной ледовой обстановки Охотского моря. Киринское ГКМ расположено в 28 км от берега, а глубина моря здесь дости-

- В текущем году установка по сбору газа (манифольд) поступит на Сахалин и будет опущена под воду. Кроме того, планируется построить систему подводных газопроводов и подключить одну скважину

гает 91 м. Запасы месторождения превышают 100 млрд куб. м газа и 8 млн т газового конденсата.

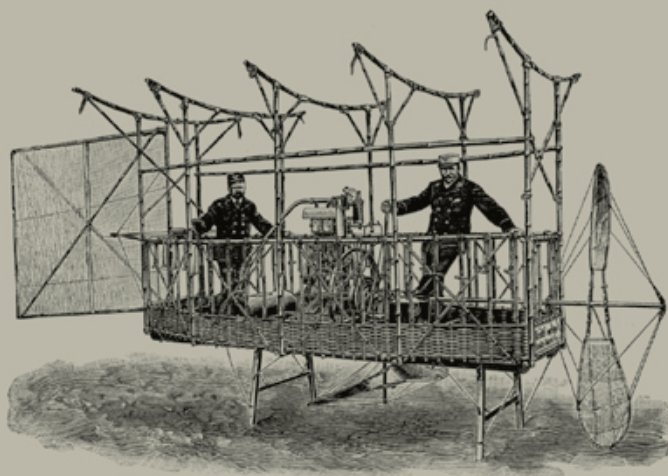
«Мы гордимся тем, что стали первыми поставщиками подводного добычного комплекса в Россию. Этот проект открывает очень большие перспективы, ведь российский шельф таит в себе огромные запасы нефти и газа», – заявил директор по маркетингу и продажам FMC Technologies Арильд Селви.

«После аварии на платформе в Мексиканском заливе всех сильно беспокоит безопасность морских добычных проектов», – отметил заместитель генерального директора по капитальному

строительству ООО «Газпром добыча шельф» Сергей Поддубский. – Предполагается, что подводный добычный комплекс на Киринском месторождении проработает 30 лет. Это требует применения сверхнадежных материалов, которые прошли апробацию в Северном море. Российские производители пока не могут нам предложить ничего подобного».

В настоящее время в FMC Technologies проходят обучение 30 российских инженеров. Поэтому вполне возможно, что в нашей стране вскоре также научатся делать подводные добычные комплексы.

Сергей Правосудов



Газ для дирижаблей

Советская газодобыча начиналась с гелия

В настоящее время перед Россией стоит серьезная задача – освоение газовых месторождений Восточной Сибири с большим содержанием гелия. Удивительно, но еще в начале XX века, когда ученые и промышленники только начинали задумываться об освоении газовых ресурсов Российской империи, именно поиск гелия стал стимулом для развития газодобычи.

В январе 1911 года будущий академик Владимир Вернадский выступил с докладом «О газовом обмене земной коры» на заседании Физико-математического отделения Академии наук. «Для русских ученых здесь огромное поле работы, ибо газы, выходящие из земных глубин, в пределах России совсем не изучены, – отметил он. – А между тем это исследование имеет не только научный интерес. Природный газ есть могучий источник энергии, и эта энергия у нас в России или нетронута, или безумно растрачивается даром и без пользы. Она может быть разумно использована только тогда, когда будет научно изучена».

Толчок изучению газовых месторождений дала Первая мировая война. Дело в том, что сначала немецкие, а затем английские и американские воздухоплаватели стали заменять в своих дирижаблях взрывоопасный водород на безопасный гелий. Этот процесс переводил «газовый вопрос» из разряда сугубо академического в прикладной. В 1915 году Вернадскому удалось организовать Комиссию по изучению естественных и производительных сил (КЕПС) России, которая должна была направить природные богатства страны на нужды фронта. Она объединила ведущих ученых и представителей заинтересованных ведомств. В составе КЕПС был создан особый газовый отдел.

В 1916 году член КЕПС и ученик Вернадского геолог Николай Тихонович обнаружил следы гелия в юго-восточной части Саратовской губернии. Значительно позднее, находясь под следствием, на вопрос о своих заслугах геолог отвечал: «В поисках происхождения газа я поставил в 1916 году специальное исследование битумных сланцев,

с которыми я предполагал генетическую связь газов Мельниковского месторождения. Это исследование в газовых выделениях из сланцев показало следы аргона, то есть одного из членов группы инертных газов, связанных с азотом, большой процент которого и делал мельниковский газ оригинальным. После этого было естественно опробовать в этом отношении и мельниковский газ, и это привело к открытию в нем гелия».

Революция 1917 года и последовавшая за ней Гражданская война затормозили развитие газовой отрасли. Вновь о гелии вспомнили, когда Советская Россия стала создавать «революционный воздушный флот».

СОВЕТСКИЙ ГЕЛИЕВЫЙ СТАРТ

14 сентября 1922 года в химической секции Русского технического общества (РТО) выступил заведующий научно-технической частью Военной воздухоплавательной школы Рабоче-крестьянской Красной армии (РККА) Александр Воробьев. Пользуясь новейшими американскими и английскими публикациями, он описал технологию выделения гелия из природных газов и задался вопросом о возможности его производства в СССР. Отметив связь этого газа с углеводородами, в качестве сырья он назвал газы Мельниковского месторождения. При этом Воробьев указал на то, что гелий позволяет не только обеспечивать безопасность страны, но и является весьма ценным экономическим продуктом. «Страна, имеющая возможность добывать и вывозить гелий, – говорил он, – приобрела бы в своем международном активе не один десяток миллионов рублей». По докладу инженера химическая секция РТО





- Толчок изучению газовых месторождений дала Первая мировая война. Дело в том, что сначала немецкие, а затем английские и американские воздухоплаватели стали заменять в своих дирижаблях взрывоопасный водород на безопасный гелий. Этот процесс переводил «газовый вопрос» из разряда сугубо академического в прикладной

приняла несколько решений, одно из которых отмечало, что «ввиду наличия в России выходов натуральных газов представляется своевременным и целесообразным произвести их анализ на содержание гелия и разработать условия возможности его технического добывания».

Эта инициатива была поддержана КЕПС, и в 1923 году Научный комитет воздушного флота выделил небольшой кредит для организации первой советской газовой экспедиции в Саратовскую губернию. Основным участником этой экспедиции «за гелием» стала химик Геологического комитета Александра Кобзева. Пробы газа были доставлены ею и переданы в Газовый отдел КЕПС. Однако определить в газах гелий удалось не сразу.

В то время наиболее распространенными методами анализа газовых смесей на гелий являлись два: британца Мак-Леннана и французов Муре и Лепапа. Каждый из методов предполагал использование специальных, довольно сложных приборов. Кроме того, и тот и другой требовали дефицитных и дорогостоящих реагентов для очистки сырого газа и выделения газов инертных, но самое главное – они

были рассчитаны на гораздо более богатые гелием смеси, чем мельниковские газы. Поэтому подтвердить наличие гелия в них удалось лишь летом 1924 года, когда сотрудники газового отдела КЕПС Александр Лукашук и Виталий Хлопин сконструировали свой прибор. Он был проще, чем иностранные, требовал меньшего объема газа для анализа, обходился без его специальной очистки и позволял определять содержание гелия в десятых долях процента. Правда, при этом не мог фиксировать содержание тяжелых инертных газов – аргона, ксенона и криптона. Тем не менее официальное подтверждение данных Николая Тихоновича было первым успехом, который, по выражению председателя Гелиевого комитета Высшего совета народного хозяйства (ВСНХ) СССР Веры Глебовой, имел скорее «психологическое значение, ободрявшее лиц, начинавших работать в этой области». 5 сентября 1924 года Центральный исполнительный комитет СССР и Совет народных комиссаров СССР объявили о «государственной монополии на хранение и распоряжение гелием», оставляя свободной его добычу.



- **Революция 1917 года и последовавшая за ней Гражданская война затормозили развитие газовой отрасли. Вновь о гелии вспомнили, когда Советская Россия стала создавать «революционный воздушный флот»**



Гелиевый комитет ВСНХ

Ко второй половине 1924 года в Ленинграде возникли ячейки, подведомственные разным учреждениям и реально подошедшие к вопросу изучения природных газов на территории СССР с целью обнаружения гелия. Поскольку гелий представляет собой продукт распада радия, то все работы по исследованию газовых месторождений были сосредоточены в Государственном радиевом институте, созданном в 1922 году. Институт, так же как и газовым отделом КЕПС, руководил Владимир Вернадский. Затем институт возглавил его ученик Александр Ферсман, заместителем директора был Виталий Хлопин, который после отъезда Вернадского в длительную командировку за рубеж стал руководителем газового отдела КЕПС. Поэтому не случайно исследовательской базой отдела стала лаборатория радиевого института.

На исследование редких газов также ориентировались лаборатория Высшей воздухоплавательной школы РККА, которой руководил Александр Воробьев, и лаборатория при секции неметаллических ископаемых Геологического комитета, в которой работала Кобзева. Представители этих исследовательских организаций создали специальный Научный совет по гелию.

Параллельно с формированием исследовательской базы шло создание структуры, способной обеспечить координацию и финансирование работ. Под руководством химика и профессионального революционера Веры Лебовой при Главном экономическом управлении ВСНХ СССР в ноябре 1924 года была создана Комиссия по добыче гелия и других благородных газов (с октября 1925 года – Гелиевый комитет). Существующий Научный совет переходил в его ведение и преобразовывался в Научно-технический совет (НТС) по редким газам. Председателем НТС был избран академик Александр Ферсман. Членами Совета стали представители

заинтересованных научных организаций – Геолкома, Государственного радиевого института, Высшей воздухоплавательной школы и несколько инженеров.

В конце 1924 года благодаря помощи бывшего главнокомандующего РККА Сергея Каменева и начальника Высшего военного совета РККА Петра Баранова общественная организация «Общество друзей воздушного флота» выделила 65,5 тыс. рублей на газовые исследования. На эти деньги осуществлялось доукомплектование лабораторий и совершались экспедиции за газовыми пробами.

Так, уже зимой 1924/1925 годов Александр Воробьев и химик Геолкома Андрей Черепенников совершили поездку на Апшерон и в район Кавказских минеральных вод. В феврале 1925 года были взяты образцы газа в Ставрополе, Грозном и Дагестане. В летний полевой сезон того же года Геолком организовал 10 экспедиций. Они работали не только на Кавказе, но и на о. Челекене, в Таманско-Темрюкском и Керченском районах, в районе Мелитополя – Бердянска. Было произведено обследование и взяты пробы газов минеральных источников на восточном побережье озера Байкал. Собрать газы должна была и партия геолога-нефтяника Степана Миронова, работавшая на Сахалине.

Для анализа полученных газов нужно было увеличить количество лабораторий. 2 мая 1925 года НТС по редким газам решил создать еще две – в Московском минералогическом институте и при Новороссийском университете (в Одессе).

Сборы проб успешно продолжались и в последующие годы. Как правило, обследование на гелий требовало не одной, а нескольких экспедиций. Поэтому в 1926 году партии, работавшие по заданию Гелиевого комитета, посетили некоторые районы повторно. В то же время в поисковые работы вовлекались и новые регионы. В частности,



Туркестан и Семиречье (Центральная Азия), Эмбенский и Ухтинский нефтеносные районы. Четыре партии работали в Закавказье – в Армении и Нахичеванской области, по Военно-Грузинской дороге, в районе Боржома и Джавском ущелье. На Северном Кавказе брались пробы в районе Горячеводска и Серноводска, в Туркмении – у г. Полторацка (Ашхабада). Исследования протянулись вдоль прибрежной полосы от Одессы до Мариуполя, пробы брались и в районе Донбасса. По сообщению Веры Глебовой, за 1926 год было взято 175 проб газа.

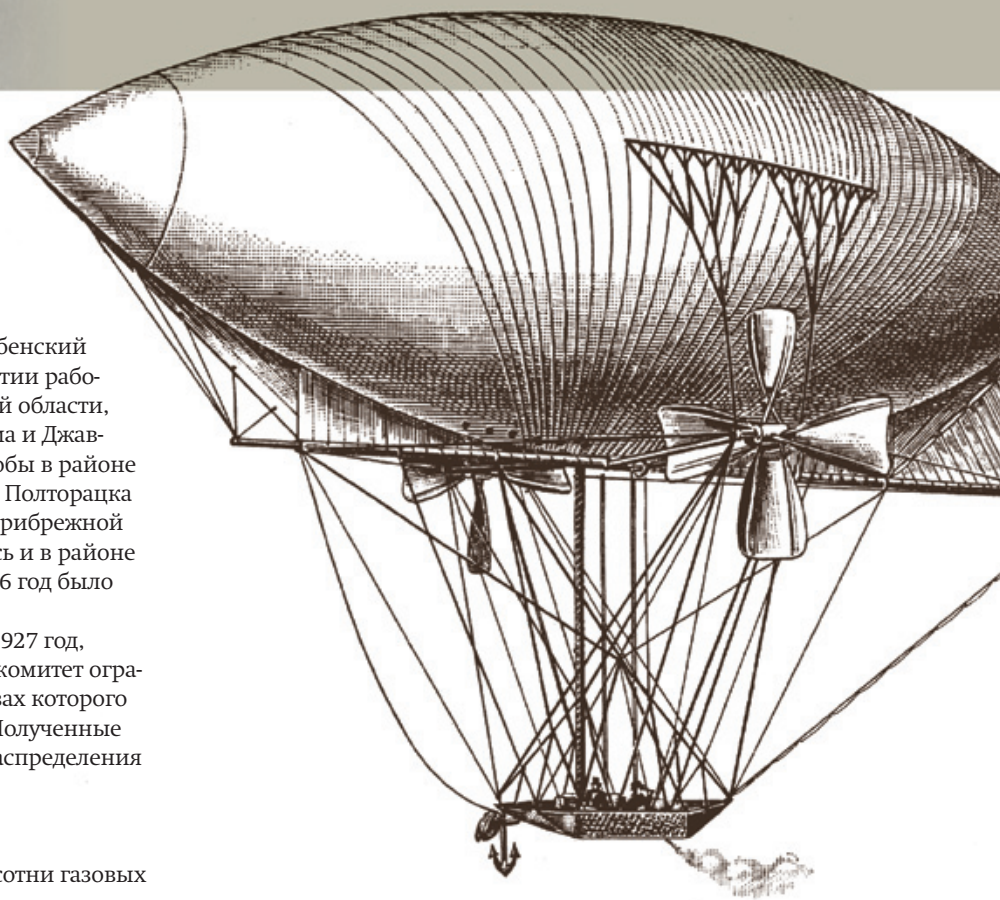
Сокращение бюджетных ассигнований на 1927 год, по словам Веры Глебовой, вынудило Гелиевый комитет ограничиться лишь экспедицией в Семиречье, в газах которого было обнаружено высокое содержание гелия. Полученные данные позволяли составить общую картину распределения газовых источников на территории СССР.

БОЛЕЗНИ РОСТА

Результатом работы химических партий стали сотни газовых проб, доставленных в лаборатории, работавшие по заданию Гелиевого комитета ВСНХ. Но это был лишь первый шаг в эволюции государственной промышленности природных газов. Данные газовых анализов, отвечая на вопрос, есть ли гелий, вызывали целый комплекс новых вопросов, прежде всего о промышленной ценности запасов гелиеносных газов.

Еще в ноябре 1925 года, анализируя итоги прошедшего сезона, секция неметаллических ископаемых Геолкома отметила, что гелиевые исследования велись без привязки к геологическим данным района. Для проведения исследований в 1925/1926 операционном году Гелиевый комитет ВСНХ на все работы, включая аналитическую, получил из бюджета 50 тыс. рублей и предложил Геолкому составить программу геологических исследований «в газоносных районах Саратовской губ., районе Белокурихи на Алтае и в Баргузинском округе (Забайкалье)». На разведочное бурение выделялось 26 тыс. рублей. Исходя из этой сметы общий метраж бурения на газ в 1926 году должен был составить 700 м. Однако деньги нужно было перевести немедленно, так как полевой сезон уже начался. Выполнить это требование Гелиевый комитет не смог, и бурение сорвалось.

Вопрос бурения, вероятно, и предопределил дальнейшую судьбу Гелиевого комитета, который не был производственной организацией, не располагал ни надлежащими средствами, ни нужной материально-технической базой. В свою очередь это лишало его оперативности и приводило к срыву работ. В середине сентября 1927 года особым приказом ВСНХ признал работу комитета выполненной, а сам комитет – упраздненным. Куратором гелиевого направления стал Горно-химический трест редких элементов («Редэлем»), который должен был заниматься не только газообразным гелием, но и другими «экзотическими ископаемыми», в том числе и радиоактивными.



Таким образом, с 1924 по 1929 год были обследованы около 60 газоносных районов СССР с большим количеством естественных газовых выходов. Открыто более 10 районов с интересным для промышленности содержанием редких газов. Однако запасы газа в этих месторождениях не были выяснены. По совокупным признакам – геологическим, экономическим и территориальным – основным районом дальнейших работ признавался район Мельниково в Нижне-Волжском крае (бывший Новоузенский уезд Саратовской губернии), природные газы которого содержали до 0,12% гелия. Большого внимания заслуживал и отдаленный, необжитый, но богатый Ухтинский район, где содержание гелия в газах в 1926 году фиксировалось на уровне 0,25%.

Дальнейшее развитие промышленности природных газов теперь связывалось с возможностью выделения гелия. На запрос саратовских губернских властей о возможности дальнейшей разработки местных газовых залежей для энергетических целей Николай Тихонович как эксперт писал: «Я полагаю, что вопрос об использовании новоузенских газов в чисто энергетических или топливных целях может быть поставлен только после того, как проблема освобождения этого газа от гелия будет разрешена технически и утилизация остатков этого газа в качестве топлива будет являться как бы побочным продуктом намечающейся промышленности».

Гелиевые исследования в СССР продолжились. Нужно было быстро разработать и довести до промышленного уровня технику и технологии добычи газа и извлечения из него ценных компонентов. Гелий – хай-тек 1920-х. СССР оказался на распутье: создавать свое советское «Сколково» либо закупать и технику, и технологии в США. По какому пути пошла газовая промышленность нашей страны, мы расскажем в следующей статье.

Юрий Евдошенко, кандидат исторических наук

Поколенческое кино

На вопросы журнала отвечает режиссер Виктор Гинзбург

ЭКРАНИЗАЦИЯ ГЕНЕРАЦИИ

– Виктор, почему почти все, в том числе и вы, название книги и фильма «Generation “П”» произносят на английский манер, ведь там буква «П» – русская?!

– Вы правы. Вообще, я произношу «Generation “Пэ”», но периодически сбиваюсь.

– Главный герой по ходу фильма проходит путь от рекламы товаров до вершин политического пиара. Картина ко времени появилась: не так уж много осталось до выборов, и людей волнует тема высоких технологий в сфере политического пиара...

– За российской политической жизнью очень интересно наблюдать, но я специально не привязывал премьеру фильма к каким-то событиям. Однако, бесспорно, в картине просматривается матрица, которая в чем-то отражает и российскую политическую реальность. Там есть концептуальный взгляд, не заикленный на каком-то одном политике.

– В фильме есть кадр, в котором автомобиль взрывается аккуратно под огромной неоновой рекламой «Газпрома». За этим скрыт какой-то символический смысл?

– Нужно было место, где можно взорвать автомобиль, но чтоб здание Белого дома при этом оказалось в кадре. ФСО назвала точки, где можно снимать, и дальше шел поиск натуры. Мне понравилось место, которое и оказалось в кадре: там был и Белый дом, и «Газпром», и Москва-река, и Panasonic. Это своеобразная игра с брендами, вполне уместная в этом фильме.

– Ваш фильм по книге Пелевина – добротная экранизация, которая, кажется, ничего нового к этому популярному литературному произведению не добавила. Или что-то в вашей киноверсии есть такое, чего нет в тексте Пелевина?

– Я вообще полюбил сам роман и не собирался ничего менять в этой истории: пытался пересказать ее кинематографическим языком, хотя никто не верил в то, что это возможно. Начиная с самого Виктора Пелевина и заканчивая каждым российским кинопродюсером, актером, всеми, кто читал роман, в конце концов. Совершив это чудо, сняв фильм, я столкнулся с тем, что одни критики говорят: «Пелевин тут и не пахнет», другие – «Получился подстрочник».

А вот народ, если посмотреть, например, комментарии (кстати, у трейлера фильма в Интернете – 600 тыс. просмотров), в восторге. Показательно и то, что количество проданных экземпляров романа Пелевина сильно возросло. Недаром за лучшую адаптацию литературного произведения для киноэкрана дают премию «Оскар», которая равнозначна премии за оригинальный сценарий. «Generation “П”» – по-настоящему глубокое произведение, в него просто надо

погрузиться и помочь зрителю докопаться до сути за полтора часа.

Хотя в моем фильме есть масса драматургических перестановок и практически ни одна сцена не показана в точности так, как в романе. Например, рекламные способности Вавилена Татарского впервые проявляются в киоске, когда он придумывает рекламу «Туборга» еще до появления его друга Морковина, который приводит его в рекламный бизнес. Вавилонская тема для фильма полностью переписана. Кристаллизована ее суть, но она переосмыслена и выстроена по-новому. И, конечно, гигантское вторжение в сюжет романа – создание виртуального Президента.

– Экранизация не так престижна, что ли. Хотя, казалось бы, чем брать слабый оригинальный сценарий, пусть уж лучше будет известное литературное произведение.

– Да, оригинальных идей у российских кинематографистов сегодня маловато. Русская же литература, думаю, может спасти российское кино. Киношникам надо больше читать и экранизировать. Для меня, кстати, «Generation “П”» был абсолютно авторским проектом, который не контролировался какими-то телеканалами, предположим. Это был только мой кастинг, мой выбор каждой детали. Я был и продакшн-дизайнером картины. К сожалению, в России нет этой профессии. Здесь есть приличные художники-постановщики, но людей, которые занимаются визуально-художественным решением фильма – продакшн-дизайнеров, – нет.

– Далеко не все знают, в чем суть этой профессии...

– Продакшн-дизайнер – это такой художник-постановщик, который создает стилистическое единство кинопроизведения. У Копполы или Скорсезе вы видите некую «унификацию» декораций, мебели, костюмов, причесок. Речь об эскизе, а не о создании. Специалист должен выяснить, как это все будет выглядеть. В фильме есть эпизод, к сожалению, не вошедший в окончательную версию (он будет в сериале, который мы сейчас монтируем), когда Татарский видит на Арбате желтые советские туфли с пряжками-арфами. И мне нужно было найти или создать такую вещь. Я перепробовал кучу художников, полная беспомощность.



- У России гигантское преимущество перед многими другими странами. Там нет Достоевских, Чеховых, Булгаковых, Чайковских... Мы изначально несем обещание, потенциал, весь мир знает, что русские могут удивить



Пришлось все делать самому – найти сапожника, с ним разрабатывать эскизы, делать обувь. Если бы я привез итальянского или американского продакшн-дизайнера высокого уровня, он «расшифровал» бы то, какими эти туфли должны были бы быть, и принес эскиз. Но есть и более «глобальные» задачи. Как, например, должна выглядеть «золотая комната» в романе? Весь продакшн-дизайн, все эскизы я делал в Лос-Анджелесе. Это вопрос уровня кинематографической культуры в России. Почему-то мне кажется, что цвет гимнастерок в современных российских фильмах про Вторую мировую войну сильно отличается от того, который был на самом деле.

ВИКТОР ПЕЛЕВИН

– Когда в 1997 году вышла книга «Чапаев и Пустота», я пытался связаться с автором, чтобы сделать интервью, но он уже тогда практически не давал их. Вокруг личности Виктора Олеговича – настоящий информационный вакуум. Не удивлюсь, если многие отождествляют его с тем же Татарским и думают о нем, как о ведущем не самый здоровый образ жизни человеке. Может, вы хоть чуть-чуть приоткроете эту завесу и расскажете, как и чем живет сегодня Пелевин?

– Я не могу за него говорить. Но могу утверждать, что Пелевин очень давно закончил все эксперименты с наркотиками, что он человек здорового – дай Бог всем такого – духа и тела. Он постоянно перемещается по разным странам и умудряется регулярно писать гениальные книжки.

– Он религиозный человек?

– Мне кажется, организованная религия Пелевину чужда. Он человек свободного духа и, наоборот, постоянно развенчивает предрассудки, которые мешают настоящей духовности. Для меня он – большой учитель, человек, который умудряется жить независимо от всего того мусора, в котором мы с вами живем.

– Многие далеко не такие талантливые, как Пелевин, писатели, стоит им только чуть-чуть о себе заявить, тут же по малейшему, а то и надуманному поводу начинают, что называется, пиариться. У Пелевина же, казалось бы, поводов – хоть отбавляй, а он, наоборот, совершенно устранился, никто даже толком не знает, как он выглядит.

– И это искренне, без расчета. Многие думают, что он использует какие-то хитрейшие пиар-технологии, а он смотрит на эту возню с улыбкой. И умудряется раз в год выпускать очень сложную вещь.

– Ваш сценарий он прочитал? Была встреча, обсуждение?

– Его участие имело место на самой ранней стадии и касалось общего концептуально-сюжетно-визуального решения: как я это вижу и хочу рассказать. Я посылал ему по e-mail какие-то зарисовки. Но это не сценарий, это схема сценария еще была. Он увидел фильм только на второй неделе проката.

– Он так и не вышел из тени, в которой находится, даже по этому поводу?

– Абсолютно. Писал свои книжки. Это очень мудрое решение, потому что писателю вообще сложно создавать сценарии, это ведь не литература. Сценарий, как скульптура: от камня отсекается всё ненужное. А писатель, наоборот, расширяет абстрактное поле, ведь он, например, совершенно не ограничен во времени, за которое можно рассказать ту или иную историю.

– А что за новое произведение Пелевина вы собираетесь экранизировать теперь?

– «Empire V». Фильм, судя по всему, будет называться «V АМПИР». Это своего рода продолжение «Generation “П”». Планируем сделать русский ответ голливудской «Матрице». Потому что это свежее видение мироустройства, полное переосмысление «вампирского жанра». Описывается путь молодого человека, которого делают вампиром, его восхождение в тайном обществе вампиров, правящих нашим миром, Пятой империей (V Empire). И это еще и невероятная love story героя и молодой вампириши. Там много «фэнтези», много развлекательного, но вместе с тем это история про внутреннюю борьбу человека с вампиром. Достаточно прочитать роман, чтобы понять, о чем будет кино. Считаю, что это главное произведение Пелевина. Потому что там есть ответ на вопрос «Кто за всем этим стоит?». И там, наконец, герой встретится с богиней Иштар.

– Это будет фильм в формате 3D?

– Я пока не знаю. Возможно, 2D, но высокобюджетный.

– Кстати, какой бюджет у «Generation “П”»?

– 7,5 млн долларов.

«РАСШИРЕНИЕ СОЗНАНИЯ»

– Вы говорили, что в процессе работы над фильмом ели мухоморы и при этом ничего особенного не почувствовали. Получается, то, что показано в фильме, – а там главный герой очень даже почувствовал – неправда?

– На съемочной площадке я откусил и съел кусок мухомора, да. И ничего не почувствовал.

– Можно ведь было изготовить муляж!

– Природу не победить. Мы пробовали. Наверное, можно, но, находясь в Москве, я не смог найти технологического решения этого вопроса. Экспериментировали довольно долго. Резиновый гриб может, думаю, быть очень похож на настоящий, но его нельзя нормально жевать. В Подмосковье они оказались в тот год мелкими, и нам даже пришлось за ними ехать под Кострому.

– В одном из интервью вы сказали, что ваш жизненный опыт во многом перекликается с «Generation “П”». Следует ли это понимать так, что у вас есть опыт психоделических путешествий?

– Да. Мне один каббалист сказал, что мое призвание экспериментировать. Конечно, я экспериментировал и со своим сознанием. Мой опыт таков, что, не принимая мухоморы, я могу довольно точно представить себе, какой они дадут эффект. Потому что я ел кактусы в Мексике, принимал ЛСД на островах в Карибском море. Я прошел через эксперименты с «дизайнерскими» наркотиками. Мне это интересно было.

– А как вам, жителю Venice Beach, места, ставшего олицетворением свободы во всем мире, Москва?

– В моем сознании между этими местами мистическая связь. И там и здесь присутствует какая-то вакханалия духа. У Калифорнии единственное преимущество – там климат значительно лучше. А вообще я очень люблю Москву, здесь безумно интересно. Тут какая-то невероятная воронка, которая тебя засасывает. Про это и новый мой фильм «V АМПИР»!

ЭКОНОМИКА ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

– Вы довольны прокатом «Generation “П”» в России и СНГ?

– Все нас и прокатчика «Каро» поздравляют. По бокс-офису мы победили ряд голливудских фильмов и были на третьем месте во время проката. С учетом проданных на Украине и в Казахстане билетов собрали около 5,5 млн долларов.

Фильм вышел на 540 копиях. Я просил больше, но прокатчик не рискнул. Если бы мы выпустили 1 тыс. копий и потратили больше на рекламу, получили бы зрителя в городах-миллионниках. Около 65 % посмотревших картину зрителей – москвичи и петербуржцы, а их сознание мы захватили с помощью Интернета: у нас были партнеры, которые нам в этом сильно помогли. Но остальная страна узнает о фильмах из телика и «наружки»!

– А сколько в итоге было потрачено на промоушн?

– Приблизительно 23 млн рублей. Нужно было еще хотя бы столько же. Уверен, страна была готова понять, что такое «фейербаховская сиська»! Мне говорили: «Зритель не поймет». А я отвечал: «Поймет и будет смеяться». Именно так и произошло. И Фейербаха для этого, оказалось, читать не надо!

– Не было соблазна убрать мат из реплик героев, ведь ненормативная лексика сужает потенциальную аудиторию картины?

– Вы думаете? Этот фильм в любом случае не стал бы семейным кино. Маленьким детям это всё неинтересно. Меня сильно прессовали прокатчики, продюсеры, все очень нервничало по поводу того, что фильму не дадут прокатное удостоверение или его не купит телевидение. Может, дело в том, что я немножко со стороны смотрю на Россию. Я в каком-то смысле шизофреник: американец –

● Планируем сделать русский ответ голливудской «Матрице». Покажем путь молодого человека, которого делают вампиром, его восхождение в тайном обществе вампиров, правящих нашим миром, Пятой империей



в России, русский – в Америке. Хотя и говорю на обоих языках без акцента. И вот эта ненормативная лексика – русский язык, который я слышу каждый день. А так, как говорят персонажи в большинстве современных российских картин, люди ведь на самом деле в жизни не разговаривают.

– Один из продюсеров картины сказал, что, по его мнению, у фильма будет долгая судьба в плане его продаж на DVD. Вы тоже так считаете? Вас в этой связи не смущает, что почти все DVD-диски, которые в России продаются и покупаются, – пиратские?

– Как объяснить такую историю? Передается мастер-кассета нашему DVD-прокатчику. Одна единственная в мире со специальной кодировкой. С этой кассеты будет делаться DVD на их заводе. 12 мая тираж должен появиться в продаже. Но приблизительно уже 8 мая на прилавках лежат пиратские диски, сделанные точно с нашей кассеты. Звоню генеральному директору, спрашиваю, что творится. Он отвечает: «Грузчики!» Я, будучи режиссером, привык решать производственные проблемы. И я ему говорю: «А давайте наши бандиты, без которых я бы не снял фильма, поговорят с вашими грузчиками?» В ответ слышу следующее: «У нас есть свои, они уже всем этим занимались и махнули рукой». Это невозможно контролировать!

Второй момент. Во время проката на нас работала компания, которая вычищала Интернет. В течение шести недель с торрентов нельзя было скачать «Generation «П»». Казалось бы, почему подобным не занимается в своей области наш DVD-прокатчик (недавно сообщил нам, что продано всего лишь 30 тыс. дисков), ведь ему это выгодно!

– Это фигура речи или вы действительно сотрудничали с бандитами?

– Давайте назовем это фигурой речи, хотя бандит в России – понятие растяжимое. Часто сложно сказать, где начинается бандит и заканчивается сотрудник правоохранительных органов или бизнесмен.

АМЕРИКАНСКОЕ НЕЗАВИСИМОЕ КИНО

– В Голливуде сценарист, по сценариям которого никогда не выходило на экран ни одного фильма, может быть очень состоятельным человеком. Почему это происходит?

– В Голливуде индустриальный подход. Сколько, к примеру, у студии 20th Century Fox проектов в развитии? То, что называется in development. Думаю, больше сотни легко может оказаться. Над ними работают сотни продюсеров, которые нанимают полторы сотни сценаристов и еще много кого. А на выходе выстреливает один «Аватар». И эта бизнес-модель отлично работает.

– В Америке есть сегодня узнаваемые российские лица?

– Только что одного встретил. Володя Машков. Ну как узнаваемые? Нет, конечно, именно хорошо узнаваемых наших актеров там нет. Другие страны этим похвастаться тоже

не могут. Олег Тактаров из русских сейчас, возможно, самый узнаваемый в Америке. Но если взять шкалу известных персон, начиная с Анджелины Джоли и Брэда Питта, то где окажется Олег Тактаров! В этом смысле рядовой американец не знает ни одного русского актера вообще.

– Вообще говоря, российское кино в принципе может быть интересно в Америке? Есть ощущение, что в США российские фильмы никому не нужны.

– Оно там ровно настолько же не нужно, как итальянское или корейское кино. Но если появится интересная итальянская, корейская или русская картина, она будет востребована. Это не чисто русский вопрос. Любой продукт должен заинтересовать людей. В Соединенных Штатах существует хорошо отлаженная киноиндустрия. С одной стороны, это Голливуд. С другой, то, что называется independent: рынок независимого кино, который вплотную соприкасается с тем, что называется артхаус. Объем второго сегмента более одного миллиарда долларов в год. Это очень большой рынок. На нем любой иностранный фильм, в принципе, может выстрелить. Он, конечно, не может выйти на 3 тыс. экранов, это нереально, такой объем – территория Голливуда. Туда не попадает никакое иностранное кино вообще. Иногда там оказывался Люк Бессон. Есть еще очень редкие исключения в виде иностранных фильмов, попадающих в массовый голливудский прокат. Поэтому, конечно, у российского фильма оказаться там шансы мизерные. Но есть возможность сделать интересный самобытный фильм, который попадает на независимый артхаусный рынок. «Дозоры» Бекмамбетова провалились там потому, что люди, которые ходят на такое кино, идут на «Русский ковчег» Сокурова. Эта часть американской аудитории – считающие себя культурными и прогрессивными люди из Нью-Йорка, Лос-Анджелеса, Бостона, Хьюстона, Далласа, Сан-Франциско, Сиэтла... Этим американцам интересно посмотреть что-то новое про любую другую культуру. Кстати, у России здесь гигантское преимущество перед многими другими странами. Там нет Достоевских, Чеховых, Булгаковых, Чайковских... Мы изначально несем обещание, потенциал, весь мир знает, что русские могут удивить.

– А как выглядит прокат артхауса в США?

– Пример. Фильм показали на Нью-Йоркском кинофестивале, и он получил хорошие рецензии. После такой реакции картину начинают демонстрировать в одном артхаусном кинотеатре Нью-Йорка. Если там высокая посещаемость, картину немедленно запускают еще в 10–50 таких же артхаусных кинотеатрах в крупных городах США. И там, скорее всего, тоже будет хорошая критика и полные залы. И в результате такой фильм зарабатывает от одного до трех миллионов долларов в кинопрокате. Кстати, после международной премьеры на фестивале в Карловых Варах в начале июля начался зарубежный прокат «Generation «П»».

Беседу вел Владислав Корнейчук

Культурный прорыв

Российские артисты покорили Италию и Испанию



«Газпром» – крупнейший поставщик природного газа в Европу, и естественно, что компания традиционно поддерживает культурные проекты, которые улучшают имидж нашей страны за рубежом. 2011-й объявлен Годом российской культуры и русского языка в Италии и Испании. Поэтому «Газпром» содействовал проведению детского форума «Этот мир – наш!» в городах Сеговия (Испания) и Террачина (Италия), а также фестиваля «Созвездие России» в Риме.

Форум «Этот мир – наш!» проходит под эгидой Министерства иностранных дел РФ и Федерального агентства по делам Содружества независимых государств (Россотрудничество). «Газпром» традиционно оказывает поддержку форуму. Наряду с профессиональными коллективами и артистами в нем принимают участие лучшие детские самодеятельные творческие коллективы дочерних обществ и организаций корпорации. Кроме концертных выступлений в рамках детского форума проходят «Уроки мира», творческие мастерские «Город мастеров», выставки изделий народных промыслов, декоративно-прикладного искусства, фоторабот, лучших детских рисунков.

СЕГОВИЯ

В минувшем году форум состоялся во французском Авиньоне при участии выдающейся певицы Мирей Матье. 26–28 мая этого года его принимал испанский город Сеговия, а патронировала форум королева София Испанская. В форуме приняли участие лауреаты корпоративного фестиваля «Факел»: детский эвенский народный ансамбль «Орьякан» (ООО «Газпром трансгаз Томск»), младшая группа детского хореографического ансамбля «Сари-Кум» (ООО «Газпром трансгаз Махачкала») и хореографический ансамбль «Солнышко» (ООО «Газпром трансгаз Чайковский»).

26 мая на главной площади города Plaza Mayor состоялась церемония торжественного открытия фестиваля, прошел «Урок мира» под эгидой ЮНЕСКО,

за которым последовало яркое костюмированное шествие детских коллективов России и Испании по улице Сервантеса до площади Акведук.

На главных площадях города жители с восторгом наблюдали выступления юных артистов двух стран. Во время работы «Города мастеров» все желающие смогли не только познакомиться с искусством и ремеслами регионов России, но и освоить технику изготовления изделий народных промыслов. Одновременно в выставочном зале La Alhondiga экспонировались фотоработы, посвященные российским достижениям в освоении космоса, детские рисунки, а также была развернута выставка «Музеи России: Виртуальная экскурсия».

Одним из наиболее важных мероприятий в рамках форума стал гранди-



озный гала-концерт, в котором приняли участие ведущие детские творческие коллективы из России и Испании. В рамках открытия гала-концерта состоялось торжественное награждение победителей конкурсов детского рисунка «Что ты знаешь о России?» и «Что ты знаешь об Испании?». Самых талантливых участников королева Испании наградила уникальными золотыми медалями Сантьяго. Медали имени великого испанского скульптора Сантьяго Калатрава ежегодно изготавливаются в честь какого-нибудь знаменательного события. В этом году они были выпущены специально для награждения победителей конкурса в рамках Международного фестиваля детского творчества.

ТЕРРАЧИНА

В начале июня форум «Этот мир – наш!» переместился в итальянский город Террачина. В нем также приняли участие лауреаты корпоративного фестиваля «Факел» – хореографический ансамбль «Лапушки» (ООО «Газпром трансгаз Югорск») и театр танца «Акьташ» (ООО «НПЦ Подземгидроминерал»).

Здесь также прошли мастер-классы «Города мастеров», выставки детских

рисунков и фоторабот, посвященных освоению космоса. Артисты интерактивного театра «Бумажное шоу» показали детям загадочный бумажный мир и научили их создавать целые коллекции одежды из бумаги. Компания «Газпром авиа» обеспечила перелет участников форума из Москвы в Испанию и Италию и обратно.

Корпоративный фестиваль «Факел» стремительно выходит на международный уровень. Зарубежные зрители зачастую испытывают шок оттого, что дети могут выступать не хуже, а зачастую даже лучше профессиональных артистов. В свою очередь лауреаты «Факела» получают возможность посмотреть мир и познакомиться с культурными достижениями других стран.

РИМ

12 июня 2011 года в Риме прошел Международный фестиваль национальной культуры РФ «Созвездие России». Фестиваль собрал выдающиеся коллективы: русский народный хор имени М. Е. Пятницкого, Северный русский народный хор, а также ансамбли народного танца – имени Игоря Моисеева, «Казаки России», «Вайнах», Республики

Татарстан, калмыцкий «Тюльпан», им. Ф. Гаскарова Республики Башкортостан, корякский «Мэнго», «Ингушетия».

Концерт российских артистов вызвал неописуемый восторг у итальянцев. Многие из них потом признавались, что ничего подобного они никогда не видели. Эмоции били через край, некоторые женщины даже плакали во время исполнения старинной казачьей песни «Не для меня». Выступления коллективов сопровождались показом пейзажных фотографий тех мест, откуда приехали артисты. В результате зрители смогли понять, почему российские коллективы такие разные. В этом нет ничего удивительного, ведь условия жизни на Русском Севере, Камчатке, Северном Кавказе, в Татарстане, Башкирии, Калмыкии и в центральной России сильно различаются. Соответственно, и культурные традиции населяющих эти территории народов так мало похожи друг на друга. Ансамбль народного танца имени Игоря Моисеева исполнил не только русские танцы, но и итальянскую тарантеллу. При этом профессиональные хореографы пришли к выводу, что в Италии нет ни одного коллектива, который смог бы исполнить этот традиционный итальянский танец на таком высоком уровне.

ОАО «Газпром» обеспечило финансовую поддержку Государственного академического русского народного хора имени М. Е. Пятницкого, а также предоставило участникам фестиваля авиалайнер для перелета из Москвы в Рим и обратно.

Сергей Правосудов





Историческая память

Война не закончена, пока не похоронен последний солдат

В рамках мероприятий, посвященных 70-й годовщине начала Великой Отечественной войны, в деревне Барсуки (Калужская область), на территории воинского мемориала, состоялась церемония освящения православной часовни во имя великомученика Георгия Победоносца и захоронения останков погибших здесь во время войны солдат и офицеров.

В деревне Барсуки 22 июня было оживленно. Сюда приехали ветераны, участники поисковых отрядов, военные, священнослужители, представители администрации района и области, руководство ООО «Газпром трансгаз Москва», члены общественных молодежных организаций, журналисты, жители Мосальского района. Территория мемориала в этот солнечный, но не жаркий день была оформлена соответственно: флаги, венки, красные гвоздики, георгиевские ленты.

Освящение новой часовни, построенной при поддержке дочерней компании российского газового гиганта, провел митрополит Калужский и Боровский Климент. Выступая после этого, владыка, в частности, сказал: «Молодежь может порой даже не понимать, что такое Великая Отечественная война. Мы сегодня не только отдаем дань любви, благодарности тем, кто погиб, защищая Отечество, – для молодежи это пример того, как надо любить Родину, как надо сражаться за нее!»

Губернатор Калужской области Анатолий Артамонов, обращаясь к присутствующим, заметил: «Это, конечно, не праздник, это день памяти и скорби.

Здесь погибло очень много воинов – солдат, офицеров. Гибли целые полки, дивизии. Калужская земля испытала все тяготы войны. Здесь еще много останков, которые ждут своего захоронения. Я хотел бы поблагодарить всех за участие в этом событии. И в особенности генерального директора «Газпром трансгаз Москва» за эту инициативу и за то, что вы сделали. Это великодушный памятник не только Георгию Победоносцу, но и каждому защитнику, сложившему голову на этой земле».

Генеральный директор «дочки» «Газпрома» Алексей Голубничий в свою очередь сказал: «В такой день очень сложно подобрать правильные слова. Эмоции бьют через край, а в памяти возникают хорошо знакомые всем кадры старой кинохроники: немцы, переходящие границу, первые бомбежки, первая смерть, первые горе и страдания... Мы сделали всё, чтобы на этой площадке после освящения часовни солдаты Красной армии чувствовали себя спокойно: знали, что о них помнят, знали, что они не зря сложили свои головы за великую страну, за ее свободу и независимость. Мы бы очень хотели, чтобы те солдаты, черед которых еще не настал, чьи останки лежат в окрестных лесах, оврагах, знали, что им будут отданы последние почести...»

Ветеран Великой Отечественной войны, член комиссии по увековечиванию памяти Российского комитета ветеранов Владимир Дергачев обратился к собравшимся с такими словами: «Я воевал здесь два года, два раза был ранен и кровью своей полил эту землю. Хочу вам сказать большое спасибо за то, что не забываете ветеранов Великой Отечественной. С каждым годом нас всё меньше, но мы в строю до конца. Поисковый отряд «Память» из Обнинска совместно со мной ведет большую работу в Калужской области. Мы выполняем заветы наших погибших товарищей, останки которых мы обязаны найти, чтобы воздать им заслуженные почести».

Владислав Корнейчук



Прорыв российского тенниса

«Факел Газпрома» –
второй клуб Европы



Оренбургский клуб настольного тенниса в очередной раз стал чемпионом России, получил возможность побороться за главный европейский клубный приз – European Champions League (ECL) – и уступил своим соперникам только в финале.

Начиная с 2009 года Кубок Лиги европейских чемпионов настольного тенниса не покидал Германию. Неудивительно, что первая финальная встреча «Факела Газпрома» с «Боруссией» в Дюссельдорфе 30 апреля получилась зрелищной и напряженной. Мастера малой ракетки демонстрировали первоклассную технику, выполняя самые сложные подачи и принимая молниеносные решения. На первой ракетке с Тимо Боллом боролся лидер национальной сборной команды Алексей Смирнов. С минимальным перевесом в каждом сете немец вырвал победу, лишь единожды уступив оренбуржцу – 11:13. Общий счет встречи – 3:1. Похожая ситуация сложилась в микроматчах между Дмитрием Овчаровым и Патриком Баумом (3:1), а также между Кристианом Зюссом и Владимиром Самсоновым (3:1). Проиграв дома всего три сета, «Боруссия» получила значительное преимущество: успех немецкого клуба (3:0) оставил оренбуржцам единственный шанс – дома выиграть все микроматчи.

27 мая Оренбург превратился в мировую столицу настольного тенниса. Тысячи любителей этого вида спорта заблаговременно занимали места на трибунах спортивно-концертного комплекса «Оренбуржье». Среди

зрителей были и фанаты настольного тенниса, и те, кто просто пришел поддержать соотечественников. Атмосфера зала была заряжена волнением и ожиданием реванша. Открыли матч Владимир Самсонов и Кристиан Зюсс. Однако в первом сете оренбуржец, часто ошибаясь, отдал партию – 3:11. Собравшись во втором, теннисист «Факела» хладнокровно боролся за каждое очко, и в итоге немец отступил – 9:11. Решительно перехватив инициативу, Самсонов легко выиграл следующий сет – 11:5. Однако, вырвав победу в очередной партии, Зюсс сравнял счет – 2:2. В концовке микроматча Владимир вел игру, оставив немецкому спортсмену роль догоняющего. В результате он праздновал победу – 3:2.

Затем к столу вышли Дмитрий Овчаров и Тимо Болл. Самый молодой и эмоциональный теннисист «Факела» упорно сражался за каждый мяч, но проиграл с общим счетом 1:3. Уже этот микроматч принес немцам золото, и в итоге «Боруссия» стала лучшим клубом в Лиге европейских чемпионов. Впрочем, к общему удовольствию зрителей встреча продолжилась: Алексей Смирнов выиграл у Патрика Баума (3:2), а Владимир Самсонов – у Тимо Болла (3:0).

Президент оренбургского клуба, генеральный директор ООО «Газпром

добыча Оренбург» Сергей Иванов по поводу очередного серьезного прорыва российского настольного тенниса, в частности, сказал: ««Факел Газпрома» – спортивная гордость России. Блестящий дебют в Лиге европейских чемпионов состоялся, и нам есть к чему стремиться в следующем году».

Впервые посетивший Оренбург президент Европейской федерации настольного тенниса Стефано Бози был восхищен строительством в городе Центра настольного тенниса: «Я благодарен «Газпрому» и лично Сергею Иванову за столь значительный вклад в развитие мирового тенниса и с удовольствием принял его предложение провести во время открытия Центра либо Суперкубок Европы, либо встречу сильнейших игроков Европы и Азии».

Татьяна Рудницкая



Такой хоккей нам нужен

Создание КХЛ позитивно повлияло
на игру отечественных команд





Со времени появления Континентальной хоккейной лиги повысился уровень регулярного чемпионата, быстрее стала развиваться инфраструктура, но доходы клубов всё еще сильно отстают от показателей НХЛ.

НХЛ и КХЛ

Континентальная хоккейная лига была создана спустя почти сто лет после того, как о себе заявила Национальная хоккейная лига. Появилась эта профессиональная хоккейная лига в Монреале, и сначала играли в ней только пять канадских клубов – «Монреаль Канадиенс», «Оттава Сенаторз», «Монреаль Уондерерз», «Квебек Булдогз» и «Торонто Ареназ». Постепенно лига расширялась, в нее вошло в том числе и немало американских клубов (сегодня их там 25).

Современная НХЛ – это и эффективный бизнес, и касса взаимопомощи. «Если какие-то североамериканские клубы не могут получать прибыль, с ними делятся более успешные команды лиги, – говорит проводивший не один сезон в Канаде и США нападающий СКА (Санкт-Петербург) Алексей Яшин. – Делают они это затем, чтобы НХЛ существовала, чтобы было достаточное количество игр, чтобы любители хоккея регулярно посещали матчи. Если есть сильная команда, которой тем не менее не с кем играть, теряется смысл и в ней самой».

За почти вековой период своего существования североамериканская профессиональная хоккейная лига переживала разные времена. Входящие в НХЛ клубы не раз по финансовым соображениям меняли место базирования и название и даже выбывали из лиги из-за своего банкротства. Недавний пример серьезных проблем – аризонский «Финикс Койотс»

был вынужден перейти под непосредственное руководство НХЛ. Сейчас лига подбирает «койотам» нового владельца и при этом аккуратно выплачивает своим не слишком удачливым подопечным зарплаты. Разумеется, НХЛ – это не только банкротства, в лиге хватает и таких финансово успешных клубов, как «Торонто Мейпл Лифс» (самый богатый североамериканский ХК), к примеру, или нынешний обладатель Кубка Стэнли – «Бостон Брюинз».

Вот как выглядят доходы от основных аспектов деятельности клуба НХЛ. Кассовые сборы с матчей – 65–70%; спонсоры, маркетинг – примерно 15%; местное телевидение и радио – около 10%; национальное телевидение – 5–10%. Свою долю всего этого получает НХЛ. Существующий благодаря взносам клубов фонд дает ей возможность поддерживать в случае необходимости тот же «Финикс Койотс». Как бы там ни было, средняя прибыль клуба НХЛ, по оценкам Forbes, в не самом простом сезоне 2008–2009 годов составила 6,2 млн долларов. В КХЛ о такой отдаче пока могут только мечтать. В отличие от НХЛ, из входящих сегодня в КХЛ клубов ни один не приносит прибыли и не покрывает своих расходов за счет собственной деятельности. (Хотя российские клубы свои бюджеты не открывают и об этом можно только догадываться.)

Означает ли это, что такой хоккей нам не нужен? Совершенно не означает.

- **Сегодня благодаря спонсорам в России и других государствах, клубы которых играют в КХЛ, большой хоккей, попросту говоря, и существует. Любители игры могут смотреть матчи, сам этот вид спорта развивается, популяризируется, а попутно улучшается и хоккейная инфраструктура**



- **Руководство находящегося на территории страны – члена Европейского союза рижского «Динамо» недавно обнародовало размер своего бюджета –**

12 млн евро,

а также заявило, что «доходы, которые получает клуб, составляют примерно 1/6 часть расходов»

Во-первых, не все измеряется одними деньгами: не надо забывать, что популярность спорта в нашей стране – это здоровье будущих поколений россиян. Сегодня благодаря спонсорам в России и других государствах, клубы которых играют в КХЛ, большой хоккей, попросту говоря, и существует. Любители игры могут смотреть матчи, сам этот вид спорта развивается, популяризируется, а попутно улучшается и хоккейная инфраструктура.

Во-вторых, еще, что называется, не вечер. Собственные доходы хоккейных клубов Континентальной хоккейной лиги, по оценкам специалистов, постоянно растут. И, кстати, сама КХЛ, по ее заявлениям, «достигла положительного финансового результата уже по итогам сезона 2010–2011». То, что лига является спонсорским проектом, по словам руководителя пресс-службы КХЛ Алексея Лапутина, заблуждение.

В-третьих, на прибыль клубов сильно влияют уровень доходов населения (в США и Канаде он гораздо выше, чем в России) и популярность вида спорта, которая, в свою очередь, сказывается на заполняемости ледовых дворцов и возможности продажи прав на телетрансляции. В Москве или Питере на хоккей люди ходят

не так активно, как в Монреале или Нью-Йорке, а билеты при этом у нас дешевле раз в 7–10. И на фанатско-сувенирную продукцию наши болельщики тратят куда меньше. И за парковку много в России не получишь. Телевизионные же права на показы хоккейных матчей каналы сегодня покупать, в общем-то, не торопятся. Однако очевидно, что с повышением уровня жизни в нашей стране, а также популярности хоккея прибыль клубов непременно вырастет.

Бюджеты клубов

На вопрос журнала «Какие клубы лиги сегодня лидируют по своим доходам?» главный менеджер омского «Авангарда» Анатолий Бардин ответил так: «В России эти данные не публикуются, поэтому я не могу сказать. Может, рижское «Динамо» тут лидирует, но там другая страна, другие цены на билеты, другая инфраструктура. Хотя в Омске всегда тоже полные трибуны на хоккейных матчах, и потому продажа билетов приносит неплохую прибыль. Вообще говоря, собственные доходы у клубов КХЛ – у кого-то больше, у кого-то меньше, но всё равно они невелики, на них не получится даже ДЮСШ содержать. И тут просто кто-то себя больше

рекламирует, кто-то меньше; для кого-то заявлять об увеличении прибыли – очередной пиар-ход».

Руководство находящегося на территории страны – члена Европейского союза рижского «Динамо» недавно обнародовало размер своего бюджета – 12 млн евро, а также заявило, что «доходы, которые получает клуб, составляют примерно 1/6 часть расходов». Поскольку рижское «Динамо» – единственный клуб, который обнародовал такую информацию, о бюджетах остальных клубов мы поинтересовались у шефа отдела хоккея газеты «Спорт-Экспресс» Дмитрия Кузнецова. «По моей информации, – говорит он, – самые успешные из российских клубов покрывают из собственных доходов чуть более 15% расходов. Сборы от продажи билетов и рекламных поступлений постоянно увеличиваются, но рост зарплат игроков не дает клубам сдвинуть эту статистику в сторону окупаемости. Скорее всего, близки к реальным и суммы бюджета рижского «Динамо». «Чуть более 15%» – это, к слову, и есть примерно 1/6.

Может, латвийский клуб, преследуя какие-то далеко идущие цели, решил привлечь к себе внимание такой информацией? По мнению Дмитрия Кузнецова, здесь нет никакой интриги и всё на самом деле просто. «В отличие от России, – говорит журналист «Спорт-Экспресса», – в Латвии куда серьезнее относятся к таким вещам, как прозрачность бюджета любой организации. Сам бюджет рижского клуба действительно небольшой и по своей величине занимает место в конце второй десятки клубов КХЛ. Вообще говоря, насколько я знаю, один из самых успешных клубов в плане менеджмента – ярославский «Локомотив». Не случайно эта команда за последние 10 лет восемь раз доходила как минимум до стадии полуфинала. При этом «Локомотив» все последние годы не входит даже в четверку самых богатых клубов России. Во многом такие результаты



достигаются тем, что клуб большое внимание уделяет хоккейной школе. В команде постоянно играют несколько ее воспитанников».

Не последнее место в части собственных доходов рижского «Динамо» занимает продажа самых дорогих на сегодня в КХЛ билетов на матчи. Хотя их цене еще далеко до энхаэловских. Так же далеко, как уровню доходов среднего россиянина – до уровня доходов среднего американца. Потому продавать билеты в России на игры КХЛ дороже вряд ли возможно. «Если говорить об Омске, – рассуждает на эту тему Анатолий Бардин, – повышать цены на билеты смысла нет, поскольку тогда на игры людей будет приходить меньше: в регионах у населения доходы небольшие. С сувенирной продукцией – такая же история». Что же касается доходов от телетрансляций, то до этого в России пока еще далеко. «У нас во всем спорте такая ситуация, что телевидение никому не платит, – считает главный менеджер омского «Авангарда». – Но, я думаю, рано или поздно придем к тому, что ТВ станет покупать права на показ игр. Это произойдет, когда продукт станет интересным для зрителя. КХЛ движется сейчас в этом направлении».

СТАНДАРТЫ НХЛ

Существенные различия между НХЛ и КХЛ, разумеется, есть не только в сфере маркетинговой политики, но и в чисто спортивных аспектах: например, в России как играли на европейских площадках, так и играют.

«Не думаю, что нам надо принудительно переводить наши площадки на энхаэловский размер. У нашего хоккея есть победные традиции, и этих побед мы добивались большей частью на европейских «коробках». На мой взгляд, этот вопрос можно решить таким образом: предоставить клубам самим выбирать, на какой площадке им играть. Жизнь в таком случае рассудит, приживутся ли у нас канадские «коробки». В противном случае можно, что называется, наломать дров в этом вопросе», – считает Дмитрий Кузнецов.

Главный менеджер омского «Авангарда» Анатолий Бардин думает иначе: «Если Международная федерация хоккея проводит турниры на стандартных (европейских) площадках, как и мы в России, то зачем что-то менять, зачем нам равняться на то, как играют в НХЛ? И, кстати, я не уверен, что на малых площадках хоккей станет интереснее. Я видел игры НХЛ. В большинстве матчей там больше сумбура, чем

игры. А наш зритель привык к красивому хоккею со сложными игровыми комбинациями».

Член правления ХК «Динамо» (Рига) Зигмарс Приеде занимает в данном вопросе такую позицию: «Считаю, что КХЛ не должна автоматически переходить на все стандарты НХЛ, а должна перенимать только всё самое позитивное. Например, специфику организации матчей, судейства, разработки нормативной и регламентирующей документации, а также брать на вооружение североамериканскую маркетинговую политику».

«При озвучивании планов по изменению размеров площадок чемпионата КХЛ речь изначально не велась об энхаэловском размере, – говорит руководитель пресс-службы КХЛ Алексей Лапунтин. – Сужать катки мы предполагали до так называемого финского образца. Изменение их размеров должно привести к интенсификации игры и повышению ее зрелищности. Одновременно, правда, необходимо будет решить проблемы, связанные с конструктивными особенностями ряда наших ледовых дворцов. В настоящий момент о возможном переходе части арен КХЛ на более узкие площадки можно говорить как об относительно ближайшей перспективе».



Нет сомнений, что со временем будет выработано оптимальное решение этого вопроса. Возможно, даже наступит момент, когда уже в НХЛ будет идти дискуссия о том, не реконструировать ли им свои «коробки» под европейский стандарт?

РАСШИРЕНИЕ КХЛ

Движение Континентальной хоккейной лиги на Запад медленно, но идет: в следующем сезоне в КХЛ будет играть словацкий «Лев». В высказываниях специалистов на тему расширения лиги нередко звучат опасения, что этот процесс может привести к снижению уровня регулярного чемпионата КХЛ. Какие тут, вообще говоря, основные плюсы и минусы?

«Главный плюс – расширение рекламного пространства, что выгодно в первую очередь спонсорам КХЛ, – считает Дмитрий Кузнецов. – Возрастает и влияние лиги на европейском пространстве, что важно в плане конкуренции с НХЛ. Минус в том, что та же команда из Попрада не является топ-клубом, а потому у российских болельщиков приезд подобных команд, скорее всего, ажиотажа не вызовет. Москвичам, к примеру, интереснее лишний раз посмотреть матч ЦСКА – «Спартак», чем игру «Спартак» – «Лев». Это однозначно. К тому же дальнейшее расширение лиги может негативно отразиться на уровне хоккея в КХЛ. Сегодня и на 23 клуба не хватает хороших игроков, спрос на хоккеистов на рынке превышает предложение, отсюда – постоянный рост зарплат. НХЛ, кстати, многое потеряла в игровом плане, когда в свое время расширила лигу до 30 команд».

«Минусов от расширения КХЛ я не вижу, – говорит Анатолий Бардин. – Новое всегда воспринимается кем-то в штыки. Сегодня уровень лиги таков, что практически все матчи проходят в упорной борьбе, в том числе между лидерами и аутсайдерами, с преимуществом, как правило, не больше, чем в одну-две шайбы. Уровень хоккея рос-

сийских клубов повысился и выровнялся. Раньше, когда лидеры с аутсайдерами играли, преимущество могло составлять пять-семь шайб».

«Связь между расширением лиги и снижением уровня хоккея в чемпионате, мягко говоря, неочевидна. Напротив, привлечение клубов из Европы, в которых есть игроки высокого уровня, способствует росту среднего уровня хоккея. Помимо этого, расширение лиги неизбежно ведет к расширению рынка, на котором КХЛ может осуществлять свою бизнес-активность», – считают в пресс-службе КХЛ.

Сегодня на вступление в лигу претендует еще один клуб из Белоруссии и один из Словакии, а также итальянский «Милан». По мнению президента КХЛ Александра Медведева, появление в лиге итальянцев «откроет грандиозные маркетинговые перспективы». Что уж тут говорить о возможном формировании «тихоокеанского» дивизиона с участием китайских, японских и корейских клубов, про который уже не раз говорил журналистам председатель совета директоров КХЛ Вячеслав Фетисов!

ЧМ и лига

Рассказывая о КХЛ, нельзя не затронуть тему чемпионата мира. Ведь очевидно, что на то, как выступает национальная сборная, влияет и КХЛ в целом, и борьба за Кубок Гагарина. Кстати, завершившаяся перед самым стартом чемпионата мира в Братиславе.

В КХЛ на вопрос о том, почему, на их взгляд, сборная России на чемпионате мира в этом году выступила слабо, ответили так: «Подготовка сборных команд страны входит в круг обязанностей и компетенцию Федерации хоккея России, а не КХЛ. Лига тем не менее проводит чемпионат высочайшего уровня, позволяющий кандидатам в сборную находиться в оптимальной форме и совершенствовать свое мастерство. Среди причин наших неудач на чемпионате мира в Братиславе можно было бы назвать слабую реализацию численного большинства

и проблемы в обороне. На недавнем исполкоме ФХР недостатки в выступлении сборной обсуждались довольно подробно».

Главная же причина не слишком удачного выступления российской команды, по мнению Дмитрия Кузнецова, такова: команда была несбалансирована, поскольку тренерам, которые были заняты в плей-офф КХЛ и присоединились к сборной всего за несколько дней до старта турнира, не хватило времени, чтобы во всем разобраться, устранить пробелы в подготовке, понять, на что способны те или иные сочетания игроков. «Быков и Захаркин (тренеры команды – обладателя Кубка Гагарина. – *Ред.*) были эмоционально истощены после изнурительного плей-офф. Но это только одна из причин. Были явные кадровые проколы. Нельзя не упомянуть и о том, что в российском хоккее сегодня очень небольшой выбор классных игроков. По сути, на чемпионате мира из сильнейших отсутствовали пять-шесть человек. Так что проблема гораздо глубже: у нас, в отличие от конкурентов, большие недоработки в подготовке смены для сборной. Не думаю, что к КХЛ можно предъявлять претензии по поводу выступления нашей сборной. Как раз с появлением Континентальной хоккейной лиги уровень хоккея в российском чемпионате стал неуклонно повышаться. Если в середине 1990-х и начале 2000-х наша сборная была середняком на чемпионатах мира (15 лет без золотых медалей), то в последнее время ситуация резко изменилась. Лет пять-шесть назад четвертое место никто не расценил бы как провал», – считает шеф отдела хоккея «Спорт-Экспресс».

Очевидно, что возникновение Континентальной хоккейной лиги – очень важный этап в развитии отечественного хоккея. Учитывая быстрый прогресс этой структуры, в обозримом будущем КХЛ может внести существенные коррективы в расклад сил на мировой хоккейной арене.

Владислав Корнейчук



ГАЗПРОМБАНК



МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ СЧЕТА

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

www.gazprombank.ru
8-495-913-74-74, 8-800-100-07-01

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



ПАПА!!!
Я же просила костюм
ЭМО, а не ЭМУ!!!

ЭМО – ЭТО НЕ ПТИЦА.

Расширяйте кругозор с новым познавательным пакетом «ОТКРЫТИЕ». 8 каналов обо всем на свете – Russian Travel Guide, Ocean TV, Моя планета, Outdoor Channel, Escales, Наука, Chasse et Pêche, Домашние животные – всего за **199 рублей в месяц!***

* Подробности о новом пакете и условия его подключения можно узнать на сайте компании www.ntvplus.ru и по телефону 8 495 755-67-89

На правах рекламы.



цифровое спутниковое
телевидение