нефть и газ практика

«Спрос на газ будет расти»

партнеры

На протяжении уже двух недель по первой нитке подводного газопровода «Северный поток» в Европу бесперебойно подается российский газ. Руководитель нового департамента «Россия» акционера проекта «Северный поток» компании «Винтерсхалл» **Марио Мерен** полагает, что немецкие акционеры не ошиблись, поддержав пять лет назад инициативу «Газпрома».



Марио Мерен полагает, что рано или поздно цена на газ станет сопоставима с ценой на нефть ФОТО ВИНТЕРСХАЛЛА

● *Газопровод «Северный поток» (Nord Stream) идет через акваторию Балтийского моря от бухты Портовая (район Выборга в Ленинградской области) до побережья Германии (район Грайфсвальда). Протяженность — около 1,2 тыс. км. Среди акционеров — ОАО «Газпром» (51%), немецкие E.ON Ruhrgas (15,5%) и Wintershall AG (15,5%), голландская N.V. Nederlandse Gasunie (9%), французская GDF Suez (9%). Общая стоимость проекта составила €8,8 млрд. Первая нитка символически запущена с территории Германии 8 ноября 2011 года. В настоящее время «Газпром» занимает около четверти газового рынка в Европе.*

● *«Винтерсхалл Холдинг ГмбХ» (Wintershall Holding GmbH) — 100% дочернее предприятие концерна BASF (г. Людвигсхафен, Германия), более 75 лет занимается поиском и добычей нефти и газа в Европе, Северной Африке, Южной Америке, России и Прикаспийском регионе. Разворачивается геологоразведка в Персидском заливе. В компании занято более 2 тыс. сотрудников из 35 стран. Через совместные предприятия с ОАО «Газпром» (компании WINGAS и WINGAS TRANSPORT) Wintershall является ведущим игроком на рынке газоснабжения на рынках Германии и Европы.*

— Когда акционеры компании ждут первых дивидендов от проекта «Северный поток»?

— Компания «Винтерсхалл» стала первой иностранной компанией, поддержавшей проект. Мы были той глухой лягушкой, что добиралась до вершины горы, не слушая тех, кто говорил, что это невозможно. Наши исследования подтвердили, что «Северный поток» — это наиболее эффективный транзитный путь для российского газа. В мае управляющий директор компании Маттиас Варниг в интервью телеканалу Russia Today сообщил, что проектный срок окупаемости составит 14–15 лет.

— А ваше видение «Южного потока», акционером которого компания стала в марте?

— Когда ситуация на мировых рынках не отличается стабильностью, очевидной становится необходимость инвестиций в надежное обеспечение транспортировки энергоресурсов. Именно «Южный поток», на наш взгляд, сможет обеспечить дополнительные гарантии надежного снабжения энергоресурсами Южной Европы. Мы обладаем уникальным опытом реализации подобных проектов и сможем оказать не только инвестиционно-финансовую, но и технологическую поддержку проекту. «Винтерсхалл» примет участие в строительстве морской части газопровода.

● *Планируемая проектная мощность газопровода «Южный поток» на первом этапе 31,5 млрд куб. м газа в год, максимальная — 63 млрд куб. м. Длина трубы по российской территории составляет 4150 км, морского участка — около 940 км, базового маршрута по территории Евросоюза Побережье Болгарии—Сербия—Венгрия—Словения—Австрия — 1,7 тыс. км. От основной трассы предполагаются отводы в Хорватию и Македонию, рассматривается вариант строительства ветки через Грецию в Италию. На текущий момент уже завершено ТЭО морского участка и сухопутных участков в странах, через которые пройдет труба. Сейчас идет разработка проектной документации. Ввод газопровода в эксплуатацию ожидается в 2015 году.*

— Какой видится кривая падения (или повышения) спроса на газ в ближайшие три, пять, десять лет в Европе? В мире?

— Суммарный рост спроса на энергоносители до 2030 года может составить 45%. Основным источником роста, на наш взгляд, станут азиатские страны. Спрос на газ в Европе будет расти. По данным Кембриджской ассоциации энергетических исследований, импорт природного газа в ЕС к 2015 году возрастет до 420 млрд куб. м, а в 2020 году уже составит 470 млрд куб. м, что на 42% больше, чем в 2009 году.

На наш взгляд, природный газ сегодня оптимальное решение для обеспечения энергетической безопасности Европы. Это экологически чистая энергия по доступным ценам.

В Германии на сегодняшний день около 5 млрд кВт электроэнергии производится с помощью солнечных панелей — это примерно 1% необходимого нам электричества. Германия — страна с самым большим количеством солнечных батарей. С середины 1990-х годов в эту область было инвестировано €23 млрд. Но в этом нет особой пользы, если это развитие может поддерживаться лишь миллиардными субсидиями. Эффективность выглядит иначе.

Общая сумма инвестиций в «Северный поток» — €7,4 млрд. Мощность газопровода составит 55 млрд куб. м природного газа в год. Это значит, что один газопровод в состоянии обеспечить энергией, сопоставимой с тем объемом, который производят 40 атомных электростанций, 50 электростанций, работающих на угле, или 160 тыс. ветроэнергетических установок.

А если сравнивать эффективность «Северного потока» с транспортировкой сжиженного газа, то для того, чтобы доставить объем газа, который будет прокачиваться по трансбалтийской магистрали в год, понадобилось бы 600 танкеров с СПГ.

Главным критерием должна оставаться эффективность.

К тому же атомная энергия, на которую в Европе возлагали большие надежды, после страшных событий в Японии переживает серьезный кризис, и пока неизвестно, как именно будет развиваться атомная энергетика в дальнейшем.

— В чем ошибка «Газпрома», что он упускает, настаивая на формуле «бери или плати» (take or pay)?

— Я бы, наверное, не стал называть это ошибкой. Большинство контрактов, по которым работает «Газпром», долгосрочные, то есть российская сторона гарантирует своим потребителям определенное количество топлива вне зависимости от текущей рыночной конъюнктуры. В основе всех соглашений и контрактов лежит взаимовыгодный подход. Претензии по поводу take or pay возникали в основном в 2009 году после кризиса, когда спрос на энергию в Европе значительно снизился. Сейчас мы видим, что на мировых рынках нарастает напряженность, в том числе из-за сложной ситуации в арабских странах. Кроме того, мы испытываем нарастающую конкуренцию за энергоресурсы со стороны развивающихся стран, прежде всего Китая. Евросоюзу нужно гарантировать поставки энергоресурсов, и расширение сотрудничества с Россией может существенно снизить наши риски. Стабильность поставок энергоресурсов является основой для нашего будущего.

— Как вы можете объяснить природу сентябрьских обысков в дочерних компаниях «Газпрома»?

— Могу лишь сказать, что в дочерних компаниях ОАО «Газпром» и «Винтерсхалла» обысков не было.

— Что вы думаете по поводу недооцененности газа на мировом углеводородном рынке?

— Если говорить о текущей ситуации на рынке, то газ действительно недооценен. При пересчете основных углеводородов, нефти и газа, на их теплотворную способность сегодня цена газа составит всего порядка 70% от цены нефти. Экспортеры газа стремятся к тому, чтобы цена газа стала сопоставима с ценой нефти. Рано или поздно это произойдет.

Недооцененными являются и уникальные характеристики природного газа как самого экологически чистого из ископаемых видов топлива. При выработке одной единицы энергии из природного газа выделяется меньше углекислого газа, чем у всех известных энергоносителей. Использование природного газа может стать самым эффективным инструментом для достижения глобальных климатических целей по снижению углеводородных выбросов в атмосферу помимо внедрения энергоэффективных технологий и развития возобновляемых источников энергии.

— Ваша оценка налогового климата в России.

— Национальная налоговая политика — это внутреннее дело России. Для компаний, вкладывающих средства в долгосрочные проекты, как это делает «Винтерсхалл», важно, чтобы налоговая политика и налоговые системы были надежными и не подвергались сильным изменениям. Вполне возможно, что повышение налогов на добычу полезных ископаемых в России, которое в настоящее время обсуждается и, в частности, коснется «Газпрома», повлияет и на наши проекты. Не исключено, что оно окажет сильное влияние на экономическую эффективность уже сделанных и планируемых инвестиций.

— Как вы оцениваете инвестиционную составляющую российской экономики? А если в сравнении с Чили, где вы работали?

— «Винтерсхалл» работает в России уже более 20 лет. За эти годы мы инвестировали в экономику России сотни миллионов евро и реализовали не один совместный проект. Все эти годы нам всегда удавалось договариваться с нашими российскими партнерами. Само появление отдельного департамента «Винтерсхалла», курирующего проекты в России,— яркое свидетельство того, что нам комфортно работать в России, мы готовы вкладывать деньги и видим здесь будущее.

Я бы не стал сравнивать Россию и Чили. Но у меня сложилось впечатление, что бюрократические барьеры, препятствующие предпринимательской деятельности, в Чили немножко ниже, чем в России. Хотя немецкие компании привыкли иметь дело с бюрократическими барьерами.

— Основной риск в нефтегазовой отрасли связан с ограниченностью запасов и месторождений, а основная бизнес-возможность — с разведкой и разработкой месторождений. Это про Россию, как вы думаете?

— Это абсолютно стандартное правило. Критерии, о которых вы говорите, носят не национальный, а отраслевой характер. Все предприятия отрасли сталкиваются со схожими проблемами вне зависимости от их географического месторасположения. Помимо ограниченности запасов и месторождений одним из основных рисков является также доступ предприятий к существующим запасам. Например, в этом году мы все были свидетелями многочисленных ситуаций нестабильности в странах Северной Африки и Ближнего Востока, оказавших существенное влияние на ресурсный рынок. С другой стороны, сегодня развитие технологий, совершенствование бизнес-процессов, ожидаемый высокий спрос на энергоносители позволяют добывающим компаниям идти в регионы, деятельность в которых ранее считалась рискованной и высокозатратной. Другой важной задачей является повышение дебита на существующих месторождениях.

— Судя по вашему карьерному росту, вы человек преуспевающий, чего это стоит с точки зрения напряжения сил, расходования времени, жертв в отношении семьи и др.?

— Моя карьера сложилась, и, что немаловажно, я все время оставался частью одной компании. Работая внутри одной компании, не надо тратить дополнительных сил и времени на адаптацию. Кроме того, я всегда имел счастье иметь хороших сотрудников, ведь успех не достигается в одиночку. Несомненно, чем-то приходится жертвовать. Мой рабочий график предполагает огромное количество поездок по всему миру, иногда — в самые отдаленные его уголки, но я стараюсь соблюдать баланс между работой и личной жизнью. Надеюсь, мне это удается, но наверняка об этом лучше могла бы сказать моя жена.

Записал Владислав Дорофеев

Дом, который построила **ТНК-ВР**

ТНК-ВР КОНСОЛИДИРОВАЛА СОТРУДНИКОВ СВОИХ ОФИСОВ В ЗДАНИИ БИЗНЕС-ЦЕНТРА NORDSTAR TOWER. ПЕРЕЕЗДУ ПРЕДШЕСТВОВАЛА СЛОЖНАЯ РАБОТА ПО СОЗДАНИЮ МНОГОКОМПОНЕНТНОЙ ИТ-ИНФРАСТРУКТУРЫ, ПОДДЕРЖИВАЮЩЕЙ КОМФОРТНУЮ РАБОТУ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ. БЮДЖЕТ ПРОЕКТА СОСТАВИЛ 27 МЛН ДОЛЛАРОВ И ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ РАСЧЕТАМ ОПЕРАЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ ТНК-ВР БЛАГОДАРЯ ПЕРЕЕЗДУ СОКРАТЯТСЯ НА 30 МЛН ДОЛЛАРОВ В ГОД.



Реклама

К 2010 году сотрудники ТНК-ВР занимали двенадцать офисов в Москве, что затрудняло работу компании. Чтобы оптимизировать расходы на их содержание, Совет директоров ТНК-ВР принял решение о консолидации подразделений компании в одном здании. После тщательного анализа вариантов компания арендовала 20 этажей в новом бизнес-центре Nordstar Tower.

В связи с переездом в новый офис появилась задача создания высокотехнологичной инженерной и ИТ-инфраструктуры. По итогам открытого конкурса подрядчиком проекта была выбрана компания «Астерос», которая известна своим опытом реализации сложных проектов и созданием офисов «под ключ».

Совместными усилиями специалистам «Астерос» и ТНК-ВР предстояло за 7 месяцев внедрить комплекс, состоящий более чем из 20 инженерных и ИТ-систем.

ПЕРЕГОВОРЫ НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ

Для ТНК-ВР, чей бизнес развивается не только в России, но и на международном рынке, вопрос организации эффективных коммуникаций является стратегическим. Ежедневно проводятся десятки видеоконференций с одновременным участием сотрудников из 10-15 городов. Однако телекоммуникационная инфраструктура прежних офисов была ограничена: ощущалась острая нехватка переговорных комнат, оборудованных системами видеоконференц-связи (ВКС), синхронного перевода и системами мультимедиа. Поэтому в новом офисе был создан отдельный этаж, на котором расположены переговорные комнаты и конференц-залы.

«Все переговорные оборудованы комплексом мультимедийных систем, позволяющим проводить видеоконференции, презентации на русском и английских языках одновременно, – рассказывает Георгий Бурцев, директор департамента нефти и газа компании «Астерос». – Для двуязычных совещаний предусмотрена возможность синхронного перевода. Системой можно пользоваться, свободно перемещаясь по переговорной комнате. Система устроена таким образом, что через веб-камеру на экран компьютера переводчика выводится изображение спикера и материалы презентации, которые он демонстрирует. Точность перевода от этого существенно выигрывает».

Особая гордость нового офиса – трансформируемый конференц-зал. Архитектурное и технологическое решение зала позволяет произвольно комбинировать пространство трех переговорных залов, объединяя или разграничивая его в зависимости от требований текущей ситуации. При этом пользователям остаются доступны все ИТ-сервисы и в варианте общего зала, и в варианте мини-залов. Большой зал вмещает до 150 сотрудников. «Зал очень востребован, он используется практически ежедневно в различных трансформациях, – рассказывает Татьяна Мохова, директор ИТ-проектов ТНК-ВР. – Раньше заседания с участием 50 сотрудников приходилось проводить в выездном режиме, арендуя конференц-залы в отелях или крупных офисных центрах. Теперь все мероприятия проводятся в офисе, сотрудники не тратят время на разъезды, и при этом используются современные мультимедийные системы».

При проектировании зала скрупулезно продумывались не только сценарии работы пользователей с компонентами мультимедийного комплекса, но и элементы интерьера.

«Пространство open space на каждом этаже офиса не оснащено мультимедийными средствами. Такая архитектура была заложена принципиально, чтобы не отвлекать сотрудников от работы и избежать повышенного шумового фона», – поясняет Татьяна Мохова.

Управление всеми мультимедийными системами конференц-залов, переговорных комнат осуществляется с помощью устройств Apple iPad. Для этого специалисты «Астерос» разработали и интегрировали в планшеты специальное приложение.

ВЗГЛЯД НА ТЫСЯЧИ КИЛОМЕТРОВ

Для специфических геологических, геофизических и гидродинамических исследований нефтяных месторождений в компании создан уникальный программно-аппаратный комплекс – центр визуального моделирования (ЦВМ). В составе центра проекционное оборудование, программное обеспечение для обработки и визуализации данных, а также уникальный сплошной экран размером более 6х2 м. На экране можно создавать модели нефтяных месторождений на основе данных, поступающих из филиалов и предприятий нефтяной группы, в формате 3D с высоким разрешением.

В ТНК-ВР создан банк трехмерных моделей нефтяных разработок на основе аэрофотосъемки, замеров и пр., и обширной базы сопроводительной информации. Модели по мере необходимости модифицируются и дополняются. По отзывам сотрудников различных подразделений ТНК-ВР, работа с трехмерными моделями выводит работу профильных специалистов в области разведки, добычи и геологоразведки на качественно новый уровень. Плоская модель или набор данных не позволяют адекватно оценить картину, поэтому вероятность ошибок при принятии решений велика. Например, ошибка в выборе места бурения новой скважины влечет за собой огромные затраты, которые компания понесет впустую. Визуальное моделирование позволяет специалистам принимать более точные и обоснованные решения по разработке месторождений.

При построении ЦВМ предусмотрены способы, чтобы минимизировать искажения или неточности моделей месторождений. По сложности и детализации данных система ТНК-ВР не имеет аналогов в России, но принцип 3D-моделирования уже практикуется в ряде российских нефтедобывающих компаний.

К НЕШТАТНЫМ СИТУАЦИЯМ ГОТОВЫ

Задача обеспечения безопасности – одна из самых приоритетных для ТНК-ВР. В новом офисе оборудован центр управления кризисными ситуациями. Основное назначение помещения – обеспечить эффективную работу группы поддержки бизнеса в случае чрезвычайной ситуации в самой компании или дочерних обществах. Но при необходимости его возможно использовать для проведения различных мероприятий – например, тренингов персонала с имитацией нештатных ситуаций.

Чтобы действия сотрудников в кризисной ситуации были слаженными и четкими, разработан комплекс процедур и регламентов. При возникновении экстренной ситуации центр дистанционного управления запускает систему автоматического оповещения дежурной группы сотрудников. Одновременно с голосовым сообщением дежурная группа получает аналогичные смс-уведомления. Параллельно система формирует отчет об оповещении, куда заносятся сведения о процессе и результате контакта с каждым специалистом. Дежурная группа собирается в помещении центра управления кризисными ситуациями, при необходимости организуется сеанс видео-конференц-связи с сотрудниками в регионах. К работе могут привлекаться переводчики.

Сотрудники дежурной группы получают информацию непосредственно из филиалов и предприятий нефтяной группы, в режиме реального времени наблюдают за состоянием месторождений, а в кризисных ситуациях используют информационно-аналитические системы ТНК-ВР, интегрированные с комплексом мультимедийных систем, и моделируют варианты развития событий. Для удобства восприятия информации помещение кризисного центра оборудовано видеостеной. На нее с помощью сенсорной панели управления выводятся данные из информационных систем компании, изображения участников совещания. Также в помещении предусмотрена документ-камера для вывода изображений высокой четкости с любых печатных материалов.



СВОБОДА ДВИЖЕНИЙ

Динамичный бизнес компании требует оперативного принятия решений и побуждает сотрудников компании держать руку на пульсе нефтяного мира. Поэтому в новом офисе корпоративная телефонная сеть была построена на IP-технологиях, которая позволяет расширить спектр телефонных услуг, и создана система IP-телевидения.

Система подключена к нескольким телевизионным каналам, ориентированным на предоставление экономической и политической информации. Посмотреть передачи можно со специальных приемников IP-TV. Этими устройствами оснащены все переговорные комнаты, приемные и кабинеты руководителей и холлы клиентского этажа. Сейчас в компании обсуждается вопрос о целесообразности создания собственного IP-телевидения.

Ценным результатом проекта стала возможность сотрудников перемещаться по офисному пространству «без отрыва от производства». Этому способствует корпоративная система беспроводного доступа Wi-Fi. Сотрудники могут работать в любой точке офиса, без привязки к конкретному рабочему месту, получать доступ к необходимым информационным ресурсам холдинга с планшетов и мобильных телефонов. На данный момент устройствами, рекомендованными к использованию в ТНК-ВР, являются корпоративные ноутбуки и телефоны Wi-Fi. Телефоны используются сотрудниками, которым приходится часто перемещаться по офису – например, сотрудникам службы техподдержки ИТ. Для ноутбуков, помимо корпоративных, предусмотрена гостевая виртуальная локальная сеть.

В новом офисе по-новому организована система печати. В состав копировального комплекса входят цветной и монохромный принтеры, копир и сканер. Сотрудник с собственного компьютера отправляет документ на печать, а затем может распечатать необходимые ему документы на любом принтере, независимо от его местонахождения. Это позволяет перераспределять ресурсы парка копировальной техники и не ограничивает свободу перемещения пользователей. Печать производится только после считывания кода личной карточки сотрудника. Такой принцип работы гарантирует, что документ попадет только в руки сотрудника, отправившего его на печать.

КАК ПЕРЕЕХАТЬ С КОМФОРТОМ

Переезд – это всегда стресс, напряжение и суета. Поэтому подготовка к переезду началась за три месяца до его старта. В ходе подготовки усилиями сотрудников департаментов ИТ, внутренних коммуникаций, безопасности и административного департамента были разработаны пошаговые планы переезда для каждого сотрудника. Эти планы включали в себя пофамильные схемы переезда сотрудников с местом их нового размещения, хронометрированное описание действий каждого специалиста, обеспечивающего переезд. На базе этой информации работали все службы, задействованные в переезде.

«Создавая ИТ-инфраструктуру нового офиса, мы старались, меняя начинку информационных систем, по максимуму сохранить привычный пользователям интерфейс, – рассказывает Татьяна Мохова. – Переезд – это достаточно сильный стресс для людей, поэтому не стоило усугублять его новшествами в ИТ-системах».

Чтобы пользователям было комфортно, создан максимально дружественный интерфейс информационных систем с точки зрения преемственности. За месяц до начала переезда комитет по переезду опубликовал на внутреннем портале компании инструкции, в которых пользователям демонстрировались предстоящие изменения в интерфейсе систем и пошаговые краткие инструкции работы с системами. Затем был проведен опрос пользователей: требуется ли им дополнительное обучение? Выяснилось, что нет: инструкции позволили составить полное представление о работе в информационных системах с учетом изменений.

Огромный объем работ в короткие сроки можно провести только при четкой синхронизации действий заказчика и подрядчика. «Работа проектных команд со стороны «Астероса» и ТНК-ВР была синхронизирована, проведено очень четкое разграничение обязанностей, организована плотная коммуникация практически на всех уровнях проектной команды, – рассказывает Георгий Бурцев. – С момента начала монтажа систем в здании была размещена штаб-квартира проектного офиса, и все ключевые специалисты большее время суток находились на проектной площадке. Когда проект вступил в активную фазу, участники проектного офиса стали встречаться ежедневно».

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА

Опросы пользователей, которые регулярно проводит управление ИТ ТНК-ВР для измерения удовлетворенности сотрудников уровнем ИТ-сервисов, свидетельствуют: качество ИТ-сервисов в новом офисе улучшено. Индекс удовлетворенности пользователей с момента переезда в новый офис вырос с 85% до 89%. Цель проекта – снижение операционных затрат – достигнута. Расчеты показывают: в ближайшем будущем экономия операционных затрат на содержание офисов составит около 30 млн долларов.

ТНК-ВР является одной из ведущих нефтяных компаний России и входит в десятку крупнейших частных нефтяных компаний в мире по объемам добычи нефти. В портфеле ТНК-ВР добывающие, перерабатывающие и сбытовые предприятия России и Украины. Добывающие активы компании расположены, в основном, в Западной Сибири (Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа, Тюменская область), Восточной Сибири (Иркутская область) и Волго-Уральском регионе (Оренбургская область). В 2010 году добыча компании (без учета доли в «Славнефти») составила 1.74 млн барр. н. э. в сутки.