



Газпром – газификация России

Завтра состоится годовое Общее собрание акционеров «Газпрома». Один из главных вопросов, который традиционно обсуждают акционеры компании, это газоснабжение российских регионов. Ведь газификация – крупнейший социальный проект «Газпрома».

Если в 2005 году уровень газификации в целом по стране составлял около 50%, то теперь превысил 65%. В 2005–2014 годах на реализацию программы было направлено около 243 млрд рублей. На эти деньги было построено свыше 1 800 межпоселковых газопроводов общей протяженностью порядка 26 тыс. км. Созданы условия для газификации более 700 тыс. квартир и домовладений, свыше 4 тыс. котельных в более чем 3 тыс. населенных пунктах.

В текущем году на реализацию Программы газификации регионов России будет направлено 27,6 млрд рублей.

Одним из ключевых условий увеличения инвестиций в газификацию того или иного региона является своевременная оплата за поставленный газ и надлежащее исполнение обязательств администраций регионов в части подготовки потребителей к при-

ему газа (строительство распределительных сетей, подготовка к приему газа домовладений и котельных). Сейчас приоритетной задачей для «Газпрома» является газификация Восточной Сибири и Дальнего Востока, так как уровень газификации данных территорий существенно ниже среднего уровня по стране.

Для «Газпрома» это в первую очередь именно социальный проект. Ведь газ поставляется населению по ценам, которые в несколько раз ниже, чем в Европе. В дальнейшем ситуация не изменится, так как цену «голубого топлива» для населения продолжит устанавливать государство.

Зачастую можно услышать жалобы на высокую стоимость подключения домов к газораспределительным сетям и обвинения в адрес «Газпрома». Необходимо понимать, что «Газпром» доводит газопроводы до границ населенных пунктов, а за подготовку потребителей к приему газа отвечают местные власти.

В последнее время обострилась проблема неплатежей за газ, особенно в сфере ЖКХ. Причем виноваты

в этом не люди, которые исправно платят за горячую воду и тепло, а владельцы частных управляющих компаний, которые собирают с населения деньги, а затем исчезают с ними в неизвестном направлении. Банкротить такие фирмы бессмысленно, так как зачастую кроме 10 тыс. рублей уставного капитала у них нет никакого имущества. Просроченная задолженность российских покупателей газа перед «Газпромом» выросла в прошлом году на 40% по сравнению с предыдущим годом, достигнув 115,8 млрд рублей. К 1 апреля текущего года она уже превысила 164 млрд рублей. Около 70% этой суммы накопили абоненты – физические лица и теплоснабжающие организации. Решить эту проблему можно законодательно разделив платежи за теплоэнергию, выделив из них «газовую составляющую», чтобы деньги за поставленный газ шли по назначению.

О ходе газификации нашего региона изданию рассказал генеральный директор ЗАО «Газпром межрегионгаз Север» Александр Волков.

- Каков объем инвестиций Газпрома в газификацию нашего региона в этом году? Что

удалось сделать в ходе реализации Программы?

- Программа газификации регионов РФ в Тюменской области, ХМАО и ЯНАО реализуется с 2005 года. Тюменская область входит в число примерных плательщиков за пользование голубым топливом, соответственно Газпром продолжает активно инвестировать развитие газовой инфраструктуры региона. За это время в регионе построено 16 газопроводов общей протяженностью 185,2 км.

В 2014 г введен в строй межпоселковый газопровод п.Белогорье - п. Кирпичный. В течение 2015 года планируется завершение проектирования межпоселкового газопровода пгт Зеленоборск в Советском районе ХМАО, проектирование подводящего распределительного газопровода от АГРС к ТЭС «Полярная в г.Салехарде» и строительство газопровода к поселку Северная Нива в ЯНАО.

- Какие планы компания ставит перед собой на этот год?

- На сегодняшний день нам удалось найти оптимальную модель работы по газификации совместно с Газпромом и региональными властями. Кроме программы газификации регионов РФ Газпром, на территории региона реализуется областная программа газификации, рассчитанная на 3 года. По ней предполагается газификация 110 населенных пунктов, строительство более тысячи км газовых сетей, подключение около 26,5 тыс. потребителей. Несмотря на то, что она вступила в действие с сентября прошлого года, нами только за 4 месяца построено 12 объектов газо-

распределения общей протяженностью 61,45 км. На этот год предусмотрено строительство еще 52 объектов газификации общей протяженностью 222,15 км. Наша компания работает от потребителя, условия рынка двигают нас вперед. Есть готовность и желание персонала, конструктивные отношения с органами власти, нас понимают и поддерживают, есть огромное желание расти и развиваться дальше, быть эффективными, не за счет роста тарифов или господдержки, а за счет внутренних резервов.

- Ваша компания выступила инициатором создания модели «Единое окно», опыт компании транслируется в других регионах. Чем такая форма работы удобна для потребителя голубого топлива?

И в этом случае все строилось по принципу клиентоориентированности, как удобно абоненту – так и нужно делать. А удобно - Единое окно. В 2009 году начали двигаться в нужном направлении и выстроилась понятная, прозрачная модель работы с потребителем, где предлагается весь комплекс услуг по газификации от получения техусловий до пуска газа. Региональная компания выступает модератором процесса и предлагает юридическим лицам – получение газа от 30 дней. Над этим проектом мы работали на протяжении последних лет и теперь можем с уверенностью сказать, что опыт оказался успешным, количество подключенных абонентов увеличивается, растет инвестиционная привлекательность региона.

ЭКСТРИМ

Москва поехала покорять Приполярный Урал

ЦЕНА ВОПРОСА

Цены на вертолетные экспедиции – заброски на Северный, Полярный и Приполярный Урал – варьируются от 55 до 85 тысяч рублей на человека, в зависимости от выбранного маршрута, численности команды и полетного времени.

Принцип построения стоимости: общее летное время умножается на стоимость часа полета вертолета (на 2015 год летной эскадрилей установлена сумма 85 тысяч рублей за час), затем сумма делится на количество участников экспедиции.

– Нашим клубом с годами выработалась система экономии летного времени. Так, если одна группа забрасывается на маршрут – другая эвакуируется этим же бортом с соседней реки, мы платим не за автономный вылет, а частично, поскольку стыкуем рейсы, – поясняет Евгений Свитов. – Автономная экспедиция обходится гораздо дороже. Поэтому обязательное условие для путешествия с нашим клубом – это заброска и эвакуация в общем составе группы.

По рекам и сплавным маршрутам рыбалки информация на сайте не размещается по причинам, связанным с резко возросшей посещаемостью рек сторонними туристами, не ограничивающими себя в вылове рыбы, не имеющими отношения к клубу.

КСТАТИ

Клуб экспедиций «Дикий Север» состоит из официально действующих подразделений, объединенных в одноименное ООО и организующих круглогодичные путешествия, связанные с активным отдыхом на природе: рыбалкой, охотой, сплавам по горным рекам, путешествиям на вертолетах, снегоходах и квадроциклах по Северному, Приполярному и Полярному Уралу.

ПРИБЛИЗИТЕЛЬНЫЙ ГРАФИК РЫБОЛОВНОЙ ЭКСПЕДИЦИИ

Нахождение в тайге – восемь суток, из них семь дней чистой рыбалки на реке. По согласованию с группой сплав на катамаранах начинается со второго дня. Первый день уходит на акклиматизацию, осмотр местности. В середине маршрута – дневка с баней. Седьмой день – время на отдых, сборку вещей, на утро восьмого дня – снятие с маршрута.

Вместе с туристами на рыбалку отправятся гид и шеф-повар. Кстати, с недавнего времени у клуба появился свой штат шеф-поваров.

– Для участников экспедиций мы предоставляем эксклюзивную кухню, состоящую из различных национальных кухонь, включая русскую, европейскую, восточную, итальянскую, французскую, японскую, а также этническую мансийскую кухню, в зависимости от предпочтений команд. Подача и сервировка блюд осуществляется на уровне выездного ресторана, – отмечает Евгений Свитов.

Деньги для оплаты вертолета собираются за месяц-полтора до начала экспедиции. Зарезервировать борт и согласовать дату вылета необходимо заранее (за 30–60 дней до вылета). Это позволяет четко сформировать логистику рейсов в планируемой таблице вылетов, а также дает возможность сделать резерв места на борту именно в тот период времени, который вас интересует. Обычно таблица начи-



нает формироваться с января текущего года, когда эскадрилья объявляет цены на летный час и имеет довольно четкое представление о стоимости для каждого участника экспедиции. Как отмечают организаторы, для путешествий более интересны июль и август, а для рыбалки – август и сентябрь.