

Газпром

октябрь

2009

НОВЫЙ БРЕНД

6

объединит заправки «Газпром нефти»

СТОЛИЧНЫЙ
СБЫТ

18

ЮЖНЫЕ
МАГИСТРАЛИ

32





**НАШИ КЛИЕНТЫ
ДОСТИГАЮТ
УСПЕХА.**

**МЫ ИХ
ПОДДЕРЖИВАЕМ.**

СОГАЗ

СТРАХОВАЯ ГРУППА

БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ. БОЛЬШАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.

Накопленный опыт работы, набор уникальных страховых программ и непрерывный процесс повышения качества нашей деятельности позволяют нам уже 15 лет обеспечивать надежную защиту имущественных интересов компаний газовой отрасли России.

Постоянно совершенствуя технологии комплексного страхования и активно участвуя в программах социальной защиты работников, мы способствуем стабильному и динамичному развитию нашего основного стратегического клиента и партнера – ОАО «ГАЗПРОМ».

Каждый день открывает новые горизонты, предоставляет новые возможности, приносит новые победы. Мы убеждены в том, что любое наше совместное достижение – это не предел.

Самые смелые проекты у нас впереди!

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

Координаты ближайшего представительства
Страховой Группы «СОГАЗ» Вы можете узнать
на нашем сайте: **www.sogaz.ru**

Телефон: +7 (495) 234-44-24



ЭПОХАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

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.

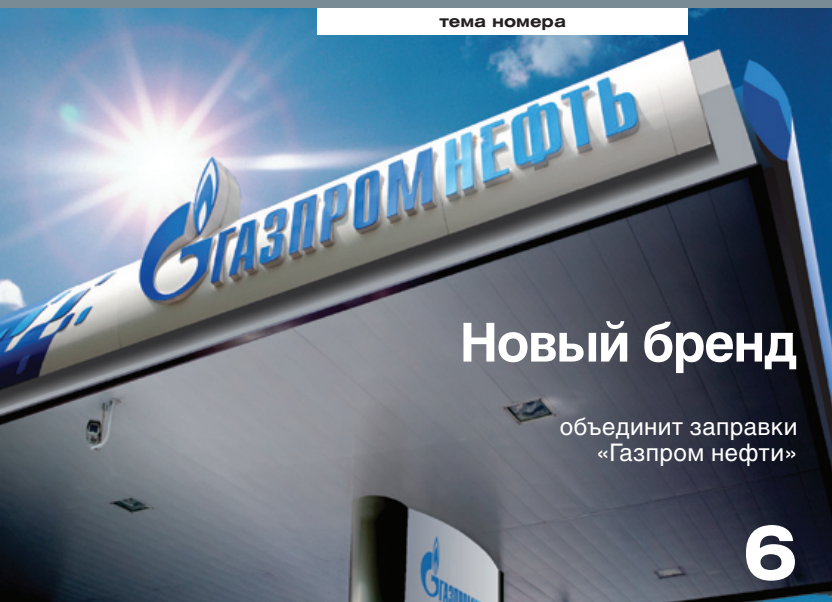
Совет директоров ОАО «Газпром» признал создание и развитие газодобывающих, газотранспортных, газоперерабатывающих и газохимических мощностей на востоке России приоритетным направлением деятельности корпорации. Правлению компании поручено организовать разработку комплексного плана мероприятий по реализации государственной Программы создания в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке единой системы добычи, транспортировки газа и газоснабжения с учетом возможного экспорта на рынки Китая и других стран АТР (так называемой Восточной газовой программы). Она была утверждена в 2007 году приказом Министерства промышленности и энергетики РФ, а ее координатором правительство России назначило «Газпром». Комплексный план действий по реализации программы будет представлен на рассмотрение Совета директоров в четвертом квартале текущего года.

Напомним, что в 2008 году была утверждена Стратегия развития газохимического и газоперерабатывающего комплексов ОАО «Газпром», с учетом которой в рамках Восточной газовой программы компания рассматривает концептуальные предложения по созданию на востоке России перерабатывающих мощностей. В настоящее время изучаются перспективы строительства газоперерабатывающих заводов (ГПЗ) и газохимических комплексов (ГХК) на базе Собинско-Пайгинского нефтегазоконденсатного месторождения в Красноярском крае, Чиканского газоконденсатного месторождения в Иркутской области, Чаяндинского нефтегазоконденсатного месторождения в Якутии. Кроме того, в Приморском крае рассматривается возможность создания завода по сжижению природного газа и ГХК, которые будут работать на сырье Чаяндинского месторождения, а также строительства ГПЗ в Хабаровском крае для переработки части газа, добываемого в рамках перспективных проектов освоения ресурсов углеводородов шельфа острова Сахалин.

Не менее важное решение было принято Советом директоров ОАО «Газпром» и в отношении внешнеторговых операций компании. В целях усиления присутствия Группы «Газпром» на мировом энергетическом рынке и диверсификации маршрутов экспорта Правлению было поручено организовать работу по укреплению позиций компании на газовом и электроэнергетическом рынках Северной Америки. Стратегия Группы «Газпром» в области производства и поставок сжиженного природного газа, одобренная Советом директоров корпорации в 2008 году, определяет рынок Северной Америки целевым для двух российских проектов – «Сахалин-2» и Штокмановское месторождение. На сегодняшний день Группа ведет в регионе работу по созданию клиентской базы и формированию необходимого портфеля контрактных активов, включающего аренду транспортных и регазификационных мощностей, а также хранилищ газа. Выход «Газпрома» в сегмент североамериканской электроэнергетики позволит увеличить привлекательность реализации природного газа в регионе и диверсифицировать риски. Кроме того, участие в производстве электроэнергии в Северной Америке даст возможность повысить эффективность рыночных операций.

Перспективы присутствия Группы «Газпром» в североамериканском регионе связаны с такими направлениями деятельности, как участие в работе регазификационных терминалов, маркетинг газа и операции в сфере углеродного бизнеса.

тема номера



Новый бренд

объединит заправки
«Газпром нефти»

6

энергетика

С олимпийской энергией

«Газпром» ликвидирует энергодефицит
Сочинского региона



16

партнерство



На вопросы журнала
отвечает Председатель
Правления E.ON Ruhrgas AG
д-р Бернхард Ройтерсберг

Стратегический союз

22

1

от редакции

Эпохальные решения

4

коротко

Газовый конгресс

Инвестпрограмма и бюджет

Объекты 2009 года

В Данию по «Северному потоку»

Модернизация мощностей ТГК-1

Контроль над «СеверЭнергией»

Соглашение с ЯНАО

Лучшие по связям с инвесторами

6

тема номера

Новый бренд

Увеличиваем добычу

16

энергетика

С олимпийской энергией

18

рынок

Столичный газ

22

партнерство

Стратегический союз

От подлодок к платформам

Минеральный ресурс «СИБУРА»

31

транспортировка

Первый стык

32

дочки-матери

Глобальные проекты

34 глобальная компания
История о сломанных ногах, или Как буровой подрядчик пытался обмануть «Газпром»

36 технологии
Кладовая газа

39 переработка
Новое производство

40 нефтяное крыло
Рост в период кризиса

42 юбилей
Газ развития

45 наши люди
Поисковая система

46 территория
Региональная политика

48 спорт
Призовая игра
Баскетбольное «золото»

50 медицина
Взгляд в будущее

52 культура
Легенда русского рока

56 медиа
Новые технологии

глобальная компания

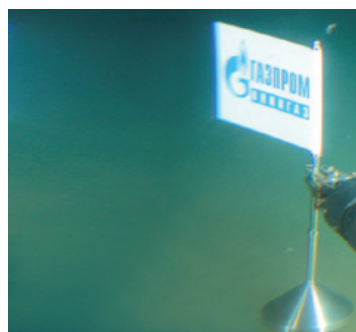
История о сломанных ногах,

или Как буровой подрядчик пытался обмануть «Газпром»

34



технологии



Кладовая газа

скрыта в газогидратных месторождениях

36

культура



52

Легенда русского рока

На вопросы журнала отвечает лидер группы «Настя» Настя Полева



МАРАТ ФАИСРАХМАНОВ

ГАЗОВЫЙ КОНГРЕСС

Делегация ОАО «Газпром» во главе с Председателем Правления **Алексеем Миллером** приняла участие в работе XXIV Мирового газового конгресса (МГК), который проходил в Буэнос-Айресе. В рамках форума Алексей Миллер выступил с докладом на тему «Безопасность поставок и соответствующие инвестиции». Он заявил, что в целях обеспечения стабильности развития газовой отрасли «Газпром» выступает за объединение усилий и максимальную координацию участников глобального газового рынка.

В ходе работы конгресса состоялся ряд встреч Алексея Миллера с руководителями крупнейших мировых энергетических компаний и организаций. В частности, с Председателем сессии МГК и Управляющим директором YPF S.A. **Антонио Гомесом**, Президентом Международного газового союза (International Gas Union) **Эрнесто Анадомом**, Председателем правления и Президентом N.V. Nederlandse Gasunie **Марселом Крамером**, вице-президентом China National Petroleum Corporation – Президентом PetroChina **Чжоу Цзипином**, Председателем и Главным управляющим директором Repsol **Антонио Бруфао Ниубо** и др.

ИНВЕСТИПРОГРАММА И БЮДЖЕТ

Совет директоров ОАО «Газпром» утвердил инвестиционную программу и бюджет (финансовый план) на 2009 год в новой редакции. В соответствии с внесенными в эти документы коррективами на финансирование инвестиций будет выделено 761,53 млрд рублей, что на 158,91 млрд меньше по сравнению с инвестпрограммой, утвержденной в декабре 2008 года. При этом уточненный объем финансирования капитальных вложений сократится до 483,48 млрд, долгосрочные финансовые вложения составят 278,05 млрд рублей.

Доходы и поступления денежными средствами снизятся до 3,3 трлн рублей. Обязательства, расходы и инвестиции – до 3,68 трлн. Финансовые заимствования вырастут до 304,9 млрд рублей. Профицит средств составит 0,5 млрд.

ОБЪЕКТЫ 2009 ГОДА

Правление ОАО «Газпром» рассмотрело вопрос о ходе строительства вводных объектов компании 2009 года. Участники совещания отметили, что, несмотря на непростые условия мирового финансово-экономического кризиса, в целом намеченные планы будут выполнены. Кроме того, в 2009–2012 годах предполагается создать значительные строительные заделы по новым крупнейшим проектам «Газпрома», среди которых обустройство Бованенковского, Штокмановского месторождений и сооружение соответствующих газотранспортных мощностей, реализация проектов Восточной газовой программы. В частности, в текущем году увеличены заделы для обеспечения ввода в эксплуатацию газопроводов Джубга – Лазаревское – Сочи (в 2010-м) и Сахалин – Хабаровск – Владивосток (в 2011-м).

В ДАНИЮ ПО «СЕВЕРНОМУ ПОТОКУ»

«Газпром» и датская DONG Energy подписали контракт на поставку дополнительных объемов российского газа в Данию по «Северному потоку». В соответствии с документом начиная с 2012 года DONG Energy будет ежегодно получать 1 млрд куб. м газа по второй нитке морского газопровода в течение 18 лет. Напомним, что в 2006-м компании подписали первое, 20-летнее, соглашение, которое предусматривает закупку Данией аналогичного объема российского сырья по «Северному потоку» с 2011 года. При этом документ предполагает возможность существенного увеличения ежегодных объемов поставок. Таким образом, общий экспорт газа из России по этому направлению составит с 2012-го 2 млрд куб. м в год.

NORD-STREAM.COM





ОАО «ТГК-1»

МОДЕРНИЗАЦИЯ МОЩНОСТЕЙ ТГК-1

Алексей Миллер и губернатор Санкт-Петербурга **Валентина Матвиенко** приняли участие в торжественной церемонии ввода в эксплуатацию нового турбоагрегата Василеостровской ТЭЦ мощностью 50 МВт и 100 Гкал/ч. Эта станция является ключевым источником электрической и тепловой энергии для изолированного от остальных районов города Васильевского острова, где проживает около 200 тыс. человек. От ее эффективной работы зависит энергоснабжение многих крупных промышленных предприятий Санкт-Петербурга. Новое оборудование значительно повысит эффективность ТЭЦ и общую надежность системы энергоснабжения Северной столицы.

Напомним, что в Санкт-Петербурге это одна из девяти тепловых электростанций ОАО «ТГК-1». Стратегическим акционером электростанции является Группа «Газпром», которая сегодня остается самым эффективным инвестором в электроэнергетику России и намерена развивать этот бизнес. В настоящее время она последовательно реализует масштабную программу строительства и реконструкции энергетических мощностей на базе современных технологий. Только по ТГК-1 «Газпром» планирует до 2013 года ввести более 1600 МВт новых мощностей. Кстати, запущенный агрегат Василеостровской ТЭЦ – уже четвертый по счету, введенный в эксплуатацию ОАО «ТГК-1» в 2009-м (после гидроагрегатов на Волховской и Светогорской ГЭС в Ленинградской области и турбоагрегата на Выборгской ТЭЦ в Санкт-Петербурге). До конца года ТГК-1 планирует запустить в строй еще один гидроагрегат – на Лесогорской ГЭС (Ленинградская область), а зимой – новый энергоблок Первомайской ТЭЦ (Санкт-Петербург).

КОНТРОЛЬ НАД «СЕВЕРЭНЕРГИЕЙ»

«Газпром» завершил сделку по приобретению 51% ООО «СеверЭнергия» за 1,6 млрд долларов. Доля в 49% предприятия осталась под контролем совместной компании ENI и Enel, в которой первой принадлежит 60%, второй – 40%. Сформированы новые составы Советов директоров «СеверЭнергии» и ее дочерних обществ, большинство мест в которых теперь занимают представители «Газпрома».

В 2007 году компания «СеверЭнергия» (ранее консорциум ENI и Enel – «Энинефтегаз») приобрела полный контроль над предприятиями ОАО «Арктикгаз», ЗАО «Уренгойл» и ОАО «Нефтегазтехнология», а также пакет в 20% акций ОАО «Газпром нефть». В апреле 2009 года «Газпром» и ENI подписали соглашение о купле-продаже акций последней из перечисленных компаний. В результате его реализации доля «Газпрома» в ОАО «Газпром нефть» достигла 95,68%. Сумма сделки составила около 4,1 млрд долларов. В мае текущего года «Газпром», ENI и Enel подписали соглашение, фиксирующее условия приобретения российской корпорацией 51% ООО «СеверЭнергия».

СОГЛАШЕНИЕ С ЯНАО

Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер и губернатор Ямало-Ненецкого автономного округа (ЯНАО) **Юрий Неёлов** подписали Соглашение о сотрудничестве в 2010 году. Документ учитывает стратегические интересы сторон в ЯНАО, связанные с реализацией Программы комплексного освоения месторождений углеводородов полуострова Ямал и прилегающих акваторий, и направлен на дальнейшее развитие традиционно партнерских отношений «Газпрома» с администрацией округа. В соглашении закреплены взаимные обязательства в области налоговой, ценовой и социальной политики, природопользования, а также в сферах имущественно-земельных отношений, капитального строительства и транспорта.

ЛУЧШИЕ ПО СВЯЗЯМ С ИНВЕСТИТОРАМИ

По результатам специализированного исследования Thomson Reuters Extel Survey – Focus Russia 2009, посвященного финансовым рынкам в России, «Газпром» признан лучшей российской компанией в области связей с инвесторами.

Thomson Reuters – один из крупнейших мировых поставщиков деловой информации. Специализированное исследование было проведено в период с 30 марта по 30 мая 2009 года. В голосовании приняли участие свыше 5 тыс. инвестиционных специалистов из более чем 1400 компаний по управлению активами. Независимый контроль качества методологии исследования и корректности ее применения осуществляла аудиторская фирма Deloitte & Touche.



НОВЫЙ

объединит заправки «Газпром нефти»

В сентябре компания «Газпром нефть» приступила к формированию единой сети автозаправочных станций (АЗС) под брендом «Газпромнефть». До конца 2011 года планируется внедрить новые стандарты оформления, провести модернизацию, расширить предложение товаров и услуг на более чем тысяче АЗС. Компания считает долгосрочной стратегической целью создание собственного глобального международного бренда сети автозаправочных станций.

«Сибнефть»

В 1995 году на базе ряда активов, ранее входивших в состав «Роснефти», была образована компания «Сибнефть». Изначально в ее структуру вошло только одно сбытовое предприятие – «Омскнефтепродукт». Стремясь расширить свое присутствие на топливном рынке, «Сибнефть» принялась покупать и строить заправки. В расширении сбытовой сети существенную помощь оказал важный актив, доставшийся

года насчитывала 483 заправки. Но от этой схемы отказались из-за проблем с обеспечением контроля качества. В то же время росло количество дилеров, превысившее в 2004 году тысячу. Это было связано с растущим объемом производства топлива, которое не могли освоить собственные заправки «Сибнефти». Их число к тому моменту достигло 626. По сути, компания объединила целый ряд торговых марок, и в 2005 году началась их замена на единый бренд «Сибнефть».

На сегодняшний день у «Газпром нефти» в эксплуатации находится около 900 действующих АЗС, расположенных в 17 регионах России

компании, – нефтеперерабатывающий завод (НПЗ) в Омске. НПЗ обеспечил большие объемы бензина, зачастую значительно превосходившего по качеству предложения конкурентов. Вполне закономерно, что экспансия «Сибнефти» в первую очередь затронула именно Омскую область и прилегающие к ней регионы. Первыми были куплены сбытовые предприятия в столице Алтайского края Барнауле, а также в Кемеровской и Новосибирской областях.

«Сибнефть» ориентировалась на клиента с доходом выше среднего, для которого важна не столько цена, сколько качество предлагаемого товара и сопутствующие сервисы. Это позволило предлагать бензин и дизельное топливо по цене выше, чем у конкурентов, и при этом неуклонно наращивать объемы продаж через сеть АЗС. В 2000–2001 годах компании удалось существенно расширить свое присутствие в Тюменской и Свердловской областях. С 2002-го «Сибнефть» укрепилась в Томском и Красноярском регионах, а также в Москве и Московской области. Наиболее ценным приобретением компании в этот период можно назвать 38,5% голосующих акций Московского НПЗ. Сеть АЗС расширилась в Санкт-Петербурге, Калужской, Ивановской и других областях. Сотню заправок принесла компании покупка 50% «Славнефти».

«Сибнефть» стремилась расширить свое присутствие за счет увеличения франчайзинговой сети, которая к концу 2003

«Газпром нефть»

В четвертом квартале 2005 года ОАО «Газпром» стало мажоритарным акционером «Сибнефти», в 2006 году компания была переименована в «Газпром нефть». Обновленная компания продолжила взятый ранее курс на расширение сбытовой сети. Всего за три года количество заправок выросло более чем в полтора раза. На сегодняшний день у «Газпром нефти» в эксплуатации находится около 900 действующих АЗС, расположенных в 17 регионах России (Кузбасс, Алтай, Урал, а также Новосибирская, Омская, Тюменская и другие области). Недавно «Газпром нефть» сделала очередное приобретение – 40 автозаправочных станций в очень важной с точки зрения близости к Омскому НПЗ Челябинской области.

В 2009 году планируется ребрендить 230 АЗС, а в следующие два года – 360 и 414 соответственно

«Самыми эффективными для компании остаются АЗС на Урале и в Сибири, то есть в тех регионах, которые находятся в непосредственной близости от Омского НПЗ. Соответственно, именно здесь «Газпром нефть» планирует наиболее активно развивать сбытовую сеть. Особое внимание компания уделяет также Московскому региону и центру России, где находятся два ее нефтеперерабатывающих завода – Московский и Ярославский», – говорит заместитель генерального директора «Газпром нефти» по корпоративным коммуникациям **Александр Дыбаль**.

БРЕНД



В конце сентября нынешнего года Председатель Правления «Газпром нефти» **Александр Дюков** и мэр Москвы **Юрий Лужков** подписали меморандум о совместном управлении компанией Sibir Energy, который является важным шагом по урегулированию всех аспектов взаимодействия между основными акционерами. Московский НПЗ нуждается в срочной реконструкции, так как в своем нынешнем состоянии он не отвечает требованиям введенного технического регламента «О требованиях к автомобильному и авиационному бензину, дизельному и судовому топливу, топливу для реактивных двигателей и топочному мазуту».

Интересы компании в сфере продажи нефтепродуктов не ограничиваются исключительно отечественным рынком. Первым шагом в ходе развития сбытовых подразделений за пределами России стало открытие в Киргизии дочернего общества «Газпром нефть Азия», являющегося оператором 104 АЗС. Это предприятие благодаря высокому качеству продукции и сервиса заняло прочные позиции на киргизском рынке и в будущем планирует стать заметным игроком среди компаний – продавцов нефтепродуктов в сопредельных странах. В настоящее время реализуется сделка по приобретению 19 станций в Таджикистане. Кроме того, через сеть заправок и нефтебаз «Славнефти» компания вышла на рынок Белоруссии.

В феврале текущего года «Газпром нефть» завершила сделку по покупке одной из крупнейших в Юго-Восточной Европе вертикально интегрированных нефтяных компаний – Naftna Industrija Srbije (NIS). В собственности NIS находятся нефтеперерабатывающие заводы в сербских городах Панчево и Нови-Сад суммарной мощностью 7,3 млн т в год, а также предприятие по производству сжиженного газа в Элемире. NIS обеспечивает производство порядка 85% всех потребляемых

алектически. Наряду с очевидными проблемами открываются и новые возможности для развития. Многие приобретения нашей компании были сделаны в 2009 году благодаря вызванному кризисом снижению цены на привлекательные активы», – отмечает Александр Дыбаль. По итогам 2008 года объем реализации нефтепродуктов через сеть автозаправочных станций «Газпром нефти» возрос на 24% и достиг 2,8 млн т (2 млн т бензина и 0,8 млн т дизельного топлива). Стремительный рост во многом обеспечивается активным расширением сети заправок и нефтебаз.

Особого внимания заслуживает другой важный продукт, который реализует «Газпром нефть» на своих АЗС, – автомобильное масло. Сейчас заправки, принадлежащие компании, предлагают своим клиентам масло Sibi Motor, выпуском и продвижением которого занимается предприятие «Газпром нефть – смазочные материалы». В 2010 году планируется начать выпуск принципиально новой марки – как по стандарту качества, так и по оформлению упаковки. Концепт канистры разработан одной из ведущих дизайнерских компаний мира. В начале будущего года новое масло начнут разливать в России (на Омском НПЗ) и за рубежом. Напомним, что в апреле 2009-го «Газпром нефть» приобрела у Chevron Global Energy завод по производству масел и смазок Chevron Italia S.p.A. в городе Бари (Италия), мощность которого составляет 30 тыс. т масел и 6 тыс. т смазочных материалов в год. Эта покупка открывает для нового масла «Газпром нефти» европейский рынок.

в Сербии нефтепродуктов. Не менее важно, что компания обладает и собственной сбытовой сетью – 500 АЗС и нефтебазами. NIS экспортирует свою продукцию в страны Европейского Союза, Украину, Хорватию, Черногорию, Боснию и Герцеговину. В планах «Газпром нефти» – реконструкция и модернизация технологического комплекса NIS до 2012 года. Это приобретение дает возможность расширить сбытовую сеть «Газпром нефти» за счет Балкан и выйти на рынок Европы.

Кризис и развитие

Мировой экономический кризис оказал неоднозначное влияние на планы развития «Газпром нефти»: с одной стороны, от некоторых масштабных проектов пришлось отказаться, но с другой – компания получила возможность покупать нужные ей активы по приемлемым ценам. «Мы смотрим на кризис ди-



Бренд «Газпромнефть»

После переименования «Сибнефти» в «Газпром нефть» некоторое время продолжалась реализация программы первого ребрендинга, в ходе которой АЗС строились и функционировали под устаревшим к тому моменту, но узнаваемым для потребителя названием. Как следствие, в управлении «Газпром нефти» оказалась неоднородная по формату, оборудованию, уровню сервиса и оформлению сбытовая сеть под разными торговыми марками: собственно «Сибнефть», а также «Славнефть», «Альянс», EPetrol, «Новосибирскнефтепродукт» и другие. Это негативно сказывалось на привлекательности значительной доли АЗС для потребителя, тем более что некоторые сети требовали серьезной реконструкции. Активная работа по созданию нового бренда началась во второй половине 2007 года. Для создания комплексной визуальной идентификации нового бренда компания «Газпром нефть» наняла специализированное международное агентство Milberry Brand Building Solutions. В конце 2007 года для разработки архитектурно-планировочных решений АЗС и дизайна интерьеров магазина к проекту также подключилась компания Minale Tattersfield. Процесс подготовки к ребрендингу включал также масштабные исследования, разработку дизайна и нового фирменного стиля.

Для того чтобы соответствовать стратегической цели «Газпром нефти» — созданию глобального международного бренда сети автозаправочных станций, недостаточно было сменить название и придумать новый логотип. Ведь отношение потребителя к АЗС зависит от ряда факторов: качества бензина, общего вида заправки, освещенности, удобства навигации, уровня сервиса и т. д. Поэтому ребрендинг требовал модернизации АЗС, совершенствования уровня сервиса, разработки уникального продуктового предложения, расширения ассортимента сопутствующих товаров и услуг. «Единым для сети автозаправочных станций стало название «Газпромнефть», которое, с одной стороны, точно передает принадлежность к Группе «Газпром», а с другой — ориентирует потребителя с помощью дескриптора «нефть», специально выделенного цветом на логотипе заправки, — говорит Александр Дыбаль. — Проведенные нами исследования показали, что у потребителей новый бренд вызывает доверие и ассоциируется с надежностью, защищенностью, дружелюбностью и уважением». Разработчики фирменного стиля сохранили ба-

зовые элементы идентификации бренда «Газпром»: логотип, символ «зажигалка», характерные цвета. Кроме того, было найдено дополнительное изобразительное решение, делающее бренд индивидуальным и привлекательным. Оно представляет собой стилизованные языки пламени, форма которых, по замыслу авторов, говорит о движении, лидерстве, мощи и ассоциируется с позитивной энергетикой, динамикой и развитием.

Было разработано более 10 форматов заправочных станций, отличающихся по площади, количеству топливораздаточных колонок, наличию магазина и кафе, а также дополнительных сервисов (автомойка, шиномонтаж, СТО) и услуг (терминалы оплаты, доступ в Интернет). Сопутствующие сервисы имеют собственные, запоминающиеся цветовые и графические решения, которые несколько отличаются по оформлению от основных элементов заправки, чтобы облегчить навигацию и в то же время оживить вид АЗС. Специальная подсветка сделает заправки «Газпромнефть» легко узнаваемыми в ночное время. Также клиентам будет предложена программа лояльности, позволяющая накапливать скидки за покупки топлива и сопутствующих товаров.

В начале года были запущены несколько тестовых заправок с новым оформлением. Самая первая АЗС под новым брендом появилась в Сочи напротив отеля «Рэдиссон Сас Лазурная», принадлежащего «Газпрому». Эта заправка благодаря выгодному расположению играет важную роль в продвижении нового фирменного стиля. Также были запущены несколько АЗС в Московской области и Санкт-Петербурге. Тестовые заправки продемонстрировали устойчивый рост продаж после смены оформления до 15%.

«Выстраивая план ребрендинга, компания ориентируется на целый комплекс факторов: расположение АЗС, ее состояние, конкурентную среду, перспективность региона, рыночные условия», — объясняет Александр Дыбаль. Экономически целесообразно начинать реконструкцию сети с устаревших заправок. Реконструкция старой заправки под логотипом «Газпромнефть» — это дополнительное конкурентное преимущество, которое обязательно скажется на прибыли. В регионах с высоким доверием и лояльностью к бренду «Сибнефть», особенно в Западной Сибири и на Урале — «родных» регионах компании, автозаправочные станции будут ребрендингованы в последнюю очередь. В целом на ребрендинг планируется потратить порядка 7 млрд рублей, но, учитывая планы развития сети компании и динамичную ситуацию на рынке, первоначальная цифра может измениться. Этап внедрения займет три года: в 2009-м планируется ребрендровать 230 АЗС, а в следующие два года — 360 и 414 соответственно.

Александр Фролов

Иллюстрации Полины Тепляковой





На вопросы журнала отвечает
Председатель Правления ОАО «Газпром
нефть» **Александр Дюков**

УВЕЛИЧИВА

– Александр Валерьевич, с какими итогами «Газпром нефть» планирует завершить текущий год?

– Финансовые показатели номинально будут, конечно, хуже, чем в прошлом году. Это вполне объективно и предсказуемо – макроэкономическая ситуация в нынешнем году значительно хуже, чем в прошлом. Достаточно посмотреть на уровень спроса и цен на нефть. Естественно, внешние условия влияют на всех, и нет ни одной российской нефтяной компании, у которой финансовые результаты в этом году были бы выше прошлогодних.

Однако если опираться на бизнес-план 2009-го, то итоги будут однозначно лучше заложенных в нем показателей – и финансовые, и операционные. Кстати, по некоторым объемным показателям мы превзойдем и прошлый год. В частности, в 2009 году произошел настоящий перелом в блоке upstream. Впервые за долгое время стала увеличиваться среднесуточная добыча. Если сравнить январский результат с августовским, то рост составил 2,5%. При общероссийской тенденции к снижению объемов добычи это очень хорошие цифры. В целом по году мы ожидаем превышения общих объемов добычи более чем на 1 млн т по сравнению с бизнес-планом. Прирост запасов по категориям ABC1 у нас вырос за первое полугодие на 4% – до 1,461 млрд т.

Рост показателей

– Объемы переработки нефти увеличились за шесть месяцев на 15%, и к концу года мы планируем выйти на показатель 34,7 млн т. Конечно, во многом этот рост достигнут за счет приобретения новых активов, но это также часть нашей стратегии развития. В этом году мы завершили сделку по покупке сербской NIS и, кроме того, сделали, я считаю, очень выгодное приобретение, консолидировав контрольный пакет акций компании Sibir Energy. Она владеет 50-процентной долей в проекте разработки Салымских месторождений и разрабатывает Южное, Ореховское и Колтогорское месторождения в Западной Сибири. В сбыте есть и другие приобретения – может, не такого масштаба, как NIS, но также относящиеся к разряду стратегических. У нас появилась сеть из 40 АЗС в очень важной с точки зрения близости к Омскому нефтеперерабатывающему заводу Челябинской области и еще 19 АЗС в Таджикистане.

Естественно, развитие за счет расширения бизнеса – только одно из направлений нашей стратегии. Например, рост суточной добычи – это в первую очередь результат повышения эффективности разработки месторождений. То же самое можно сказать и о сбытовом сегменте. Успешно завоевывают рынки, увеличивая производственно-экономические показатели, наши сбытовые бизнес-единицы – «Газпромнефть-Аэро»,

«Газпромнефть Марин Бункер», «Газпромнефть-смазочные материалы». Вырос объем продаж нефтепродуктов через сеть нефтебаз и АЗС. Реализация в премиальных сегментах увеличилась на 32% и к концу 2009 года должна достигнуть 5,1 млн т.

– **Какие задачи будут приоритетными для компании в 2010 году?**

– Говорить об окончательных задачах на следующий год пока несколько преждевременно. По сложившейся практике, цели определяются в процессе обсуждения и защиты бизнес-плана. Но могу сказать, что часть задач, которые мы должны решать во втором полугодии 2009 года, будут актуальны и для 2010-го. Одна из важнейших – оптимизация бизнес-процессов и сокращение затрат.

С точки зрения развития бизнеса, основная задача в блоке разведки и добычи – разработка новых участков. Речь в первую очередь идет о Мессояхских месторождениях «Славнефти» и лицензиях «Газпрома». Их освоение даст нам существенный прирост запасов и объемов добычи. Север ЯНАО, где расположен основной блок месторождений, – это драйвер увеличения добычи не только для «Газпром нефти», но и для всей российской нефтяной отрасли. Однако отсутствие инфраструктуры в этом регионе и высокая налоговая нагрузка негативно влияют на прогнозные показатели рентабельности и окупаемости проектов. Что касается создания инфраструктуры, в том числе строительства трубопроводов на юг ЯНАО, то думаю, это задача, которую должны сообща решать «Транснефть» и нефтяные компании, работающие в регионе. Ну и, конечно, мы продолжаем совершенствовать методы эксплуатации истощенных месторождений с трудноизвлекаемыми запасами – а таких у нас немало.

Модернизация НПЗ

– Среди задач блока логистики, переработки и сбыта одна из важнейших, конечно, – это модернизация нефтеперерабатывающих заводов, направленная на повышение глубины переработки и качества моторных топлив.

– **Объем инвестиционной программы 2010 года превысит показатели 2009-го?**

– В связи с кризисными реалиями мы, естественно, скорректировали программу инвестиций на 2009 год. Однако возможно, что уже в нынешнем году рост показателей позволит нам вкладывать в развитие больше средств, чем было запланировано. В следующем инвестиции, скорее всего, превысят показатели 2009-го. А вот насколько превысят, это уже окончательно определится в ходе разработки бизнес-плана. Безусловно, значительно увеличим вложения в переработку. Мы входим в активную фазу реализации программы реконструкции, причем затрагивающей сразу несколько заводов. На Омском НПЗ уже ведется строительство установки изомеризации. В 2010 году и на ОНПЗ, и на Московском НПЗ, и на ЯНОСе будут идти работы по строительству новых и модернизации существующих установок гидроочистки.

Большее, чем в текущем году, внимание мы предполагаем уделить развитию розничной сети. В нефтесервисном блоке запланирована масштабная программа по замене буровых станков за счет покупки нового оборудования. И, конечно, продолжим вкладывать средства в развитие наших новых месторождений.

– **Как вы намерены осваивать нефтяные месторождения «Газпрома»?**

– По плану. Уже началась передача нам Новопортовского, Тазовского и части Оренбургского месторождений. Активная

ЕМ ДОБЫЧУ





добыча на Новопортовском, самом крупном, с запасами более чем 200 млн т, намечена на 2013 год. Все планы по освоению месторождений «Газпрома» сформированы, а про сложности я уже сказал – это неразвитость инфраструктуры и высокая фискальная нагрузка. Проблемы серьезные, будем их решать, так как стать лидером по добыче на Ямале – наша стратегическая задача.

Что касается Оренбургской области, то это новый для нас регион добычи. Там «Газпром» передает нам нефтяную оторочку Оренбургского нефтегазоконденсатного месторождения с выходом на сопредельные месторождения в Казахстане.

Есть еще один важный проект, связанный с активами «Газпрома», – это освоение шельфа Приразломного и Долгинского месторождений. В планах компании – выйти в лидеры разработки бассейнов Баренцева и, потенциально, Карского морей.

– Как планируете интегрировать компанию Sibir Energy?

– Это очень существенное приобретение. У Sibir Energy есть серьезные активы во всех сегментах бизнеса – и в добыче, и в переработке, и в сбыте. Салымские месторождения – это 97,2 млн т запасов нефти по категории ABC1, еще несколько десятков млн т запасов разных категорий по другим участкам. Доля Sibir Energy в мощностях МНПЗ – 6 млн т переработки в год. Сети АЗС МТК и «Моснефтепродукт» – это почти полторы сотни станций в Москве и Московской области. Но определение «интегрировать» по отношению именно к этой компании, наверное, не очень подходит. Скорее это взаимовыгодное сотрудничество со вторым акционером компании – правительством Москвы. Столичные власти планируют принимать активное участие в развитии группы компаний Sibir Energy.

– Каковы планы в отношении модернизации Московского НПЗ, а также нефтебаз и АЗС МТК?

– Главный вектор развития МНПЗ – выход на производство продукции, соответствующей требованиям технического регламента, и выпуск топлива по стандартам Евро-4 и Евро-5. Для региона, в котором работает завод, это, наверное, более акту-

ально, чем для какого-либо другого. Программа модернизации сейчас обсуждается, планируется реконструировать несколько ключевых установок, построить новые комплексы – изомеризации, гидроочистки. Конечно, будет вестись работа по увеличению глубины переработки, повышению надежности оборудования. Скажу, что принципиальное понимание между акционерами в этих вопросах есть – и по конкретным проектам, и по их финансированию.

Единые правила

– Что касается нефтебаз и АЗС – вопрос обсуждается, но о каких-то конкретных решениях и проектах пока говорить рано.

– Как вы оцениваете ситуацию на российском рынке нефтепродуктов?

– Ситуация на российском рынке нефтепродуктов стабилизировалась вместе со всей макроэкономической ситуацией в России. Первое полугодие было непростым – спрос упал в среднем на 10%. Но тем не менее объемы продаж у нас не снизились, а по ряду премиальных направлений, таких, например, как сбыт бункеровочного топлива и авиакеросина, нам удалось даже увеличить свою долю рынка. Так что здесь мы, считаю, отработали в первом полугодии неплохо, особенно учитывая, что основным рыночным трендом на фоне роста цен на нефть была низкая рентабельность переработки по сравнению с экспортом сырой нефти. Однако сейчас, повторюсь, ситуация стабилизируется.

– Что нужно сделать, чтобы у ФАС не было претензий к отечественным компаниям?

– Вопрос с ФАС непростой. Антимонопольная служба выступает с официальной позиции борца за права граждан России, которые якобы нарушают нефтяные компании, устанавливая такие цены на нефтепродукты, какие им заблагорассудится, и при этом постоянно вступая в картельные сговоры между собой. Но с экономической точки зрения ФАС аргументирует свою позицию достаточно расплывчато. И это, в общем-то, не вина

антимонопольщиков, ведь и они, и нефтяные компании – всего лишь заложники ситуации игры без общепринятых правил.

В настоящий момент единой позиции и подходов в оценке ценообразования на рынке нефтепродуктов не существует. Определение монопольного положения, монопольно высоких цен, ценового сговора, их трактовки, а также правила игры представителям нефтяных компаний непонятны. Мы ориентируемся при ценообразовании на мониторинг цен независимыми информационными агентствами, такими как «Аргус», КОРТЕС, Platts. Данные индикаторы антимонопольной службой не принимаются, но при этом и государство четкими критериями оценки процессов ценообразования не располагает. При том подходе, которого придерживается ФАС, любую цену на нефтепродукты можно признать неадекватной и нарушающей закон.

Чтобы избежать дальнейших претензий, всем участникам процесса ценообразования необходимо разработать общие правила игры, единые индикаторы, отталкиваясь от которых, можно было бы четко сказать, оправдана цена на нефтепродукты с экономической точки зрения или нет. И в этом индикаторе должно быть заложено множество рыночных, технологических и макроэкономических факторов. Кроме того, учитывая высокую волатильность рынка нефтепродуктов, он должен быть максимально гибким.

Международный бизнес

– Нефтекомпании уже готовят для ФАС свое видение рыночных трендов, влияющих на рост или снижение цен на нефтепродукты. Мы ведем эту работу совместно с «ЛУКОЙЛом», в ней активно участвуют ТНК-ВР и «Роснефть». И в Минэнерго, опираясь в том числе на консультации с нефтекомпаниями, разрабатывают общие, понятные, прозрачные индикаторы ценообразования.

– Расскажите о планах по развитию сербской компании NIS.

– В разработку уже вовлечены добывающие активы NIS в Анголе и Сербии. Завершается подготовка стратегии развития нефтеперерабатывающего блока. Она предусматривает серьезные инвестиции в модернизацию заводов, которые зафиксированы в договоре с Правительством Сербии. Соответственно, будем модернизировать действующие АЗС и строить новые современные станции. Это позволит нам восстановить, прямо скажу, утерянные в 2006–2007 годах позиции компании на внутреннем рынке нефтепродуктов. Вообще, сербский актив оказался не таким простым, как казалось первоначально. Однако меньше чем за полгода работы нам удалось вывести операционный денежный поток компании на положительный уровень, получить первую прибыль и серьезно сократить дебиторскую задолженность. Для нас NIS не просто один из активов – это очень важный опыт работы за рубежом, который в рамках нашей стратегической задачи по выходу на серьезный международный уровень просто необходим.

– В каких еще странах планируете заниматься добычей нефти и сбытом нефтепродуктов?

– Наша активность в секторе M&A во многом диктуется текущей макроэкономической ситуацией. На низком рынке, естественно, делать приобретения выгоднее. И наши значительные покупки, такие как завод по производству смазочных материалов в Бари (Италия) и Sibir Energy, сделаны в очень правильный момент. Сейчас, судя по всему, мировая экономика начинает выходить из кризиса. На быстрое восстановление, конечно, надеяться не приходится – по оценкам экспертов, оно будет затяжным и неравномерным. Но в то же время и второй волны кризиса уже никто не ожидает. С учетом этих двух факторов по-прежнему сохраняется возможность делать выгодные





приобретения, покупая активы за реальную, а не завышенную цену, и, скорее всего, эта ситуация продлится достаточно долго. Но покупки будут совершаться под рост рынка, а не под его падение. Поэтому мы ищем новые активы по всему миру, естественно, разрабатывая уже существующие проекты.

В блоке upstream «Газпром нефть» ожидает вовлечения активов в Венесуэле в рамках Национального нефтяного консорциума, в Ливии – в рамках проекта «Элефант», а также на шельфе в Экваториальной Гвинее и на Кубе. Мы вновь участвуем в тендере в Ираке, ведем переговоры с Иранской национальной нефтяной компанией – это в основном сервисные контракты.

В блоке downstream идет раздел сети АЗС «Славнефти» в Белоруссии. Это устойчивый, эффективный сбыт на базе собственных нефтебаз и заправочных станций. В Таджикистане, как я уже упоминал, приобретена сеть АЗС и нефтебаз. Очень внимательно изучаем возможности в других странах.

Наш завод в Италии уже приступил к отгрузкам потребителям масел под брендом «Газпром нефти». И предприятие в Бари мы намерены активно развивать: увеличивать объемы производства, расширять ассортимент. Потенциально мы можем значительно нарастить свою долю на итальянском рынке, в первую очередь в сегменте промышленных масел.

– Как мировой экономический кризис повлиял на деятельность ОАО «СИБУР Холдинг», каковы перспективы этой компании?

– «СИБУР Холдинг» достаточно сильно ощутил на себе негативное влияние экономического кризиса, как и вся нефтехимическая отрасль. Уже начиная с октября 2008 года вслед за нефтяными котировками резко упали и цены на продукцию нефтехимии. При этом значительно снизился и спрос – показатели отгрузок в ноябре оказались на 20% меньше, чем в сентябре.

Нефтехимия

– Пожалуй, худшими месяцами стали декабрь и январь – СИБУР работал ниже рентабельности по EBITDA, а падение выручки в январе 2009 года составило 53% по сравнению с сентябрем.

Однако эффективные действия менеджмента компании позволили справиться с ситуацией. Были высвобождены денежные средства, повысилась прибыльность. Методы применялись достаточно жесткие – это и интенсивное прямое сокращение операционных расходов, и закрытие неэффективных производств, и временная остановка технологических

установок. В результате совокупный экономический эффект за первое полугодие составил около 3 млрд рублей. Пересмотрела компания и инвестиционную программу – в 2009 году она была сокращена более чем в два раза.

Всё это – на фоне постепенной стабилизации рынка, некоторого восстановления цен на продукцию – позволило СИБУРу уже во втором квартале выйти на приемлемые финансовые результаты. И по итогам первого полугодия компания достигла положительного уровня по EBITDA. В сравнении с российскими и зарубежными корпорациями нефтехимического сектора СИБУР как был, так и остается лидером по прибыльности. И от стратегических целей холдинг, несмотря на кризис, отказываться не намерен. Развитие, повышение конкурентоспособности, инвестиции в газопереработку и сегмент пластика – всё это по-прежнему актуально.

– Каким вам как Председателю Совета директоров ОАО «СИБУР Холдинг» видится взаимодействие компании с Группой «Газпром»?

– С момента, когда СИБУР де-юре вышел из состава «Газпрома», когда финансовые результаты компании перестали консолидироваться в отчетности Группы, прошло больше года. Однако отсутствие акционерного контроля со стороны «Газпрома» не означает отказа от операционного и стратегического взаимодействия с СИБУром. В Совет директоров нефтехимической компании входят три представителя Группы включая меня. «Газпром» является для «СИБУР Холдинга» одним из важнейших поставщиков сырья – попутного нефтяного газа «Газпром нефти», ШФЛУ, дистиллятов. Газотранспортная система «Газпрома» используется СИБУром при транспортировке и продаже сухого отбензиненного газа. Кроме того, СИБУР – естественный партнер Группы при разработке новых газовых месторождений с высоким содержанием этановых фракций, требующих выделения и переработки перед закачкой в газотранспортную систему.

Сейчас все формы сотрудничества построены исключительно на рыночных принципах и полностью исключают какие-либо прямые или косвенные формы дотирования СИБУРа Группой «Газпром». Можно с уверенностью говорить о том, что нынешнее взаимовыгодное сотрудничество продолжится и в будущем.

– В 2006 году в интервью нашему журналу Сергей Фурсенко озвучил планы ФК «Зенит» на 10 лет: «Войти в десятку сильнейших клубов Европы, трижды завоевать кубок УЕФА, неоднократно выигрывать чемпионат России. Кроме того, клуб должен стать безубыточным». Какими вам как Президенту «Зенита» видятся перспективы клуба?

– Прежде всего скажу, что стратегию развития клуба, принятую в 2006 году, никто не отменял. Наша цель прежняя – вывести «Зенит» в число ведущих клубов Европы. При этом хочу подчеркнуть, что понятие «стратегия», безусловно, подразумевает спортивный успех команды, но при этом несет в себе гораздо более широкий смысл – основополагающие принципы развития всего клуба. Это касается и клубной инфраструктуры, и модернизации системы подготовки молодых футболистов, и новых подходов к коммерческой деятельности клуба.

Футбол

– Нынешний год по многим причинам получился очень сложным. По сути, сейчас мы участвуем в рождении и становлении обновленного «Зенита», а подобный процесс всегда сопряжен с определенными трудностями. Но вне зависимости от того, как завершится нынешний сезон, мы ни на минуту не сомневаемся в правильности выбранного курса. Переходные моменты случаются в жизни каждого клуба, но без них не бывает дальнейшего развития и новых побед. У «Зенита», в том

числе и благодаря летней трансферной кампании, достаточно сильный коллектив для успешного выступления на самом высоком уровне. И после завершения этого переходного периода, уверен, мы сможем вернуть лидирующие позиции на внутреннем первенстве, а значит, и начать новую европейскую кампанию.

Что касается безубыточности «Зенита», то речь шла и идет о том, чтобы в бюджете клуба кардинально сократить долю вливаний компаний газовой Группы и стараться зарабатывать средства за счет собственной коммерческой активности. Мы также не отказываемся от этих планов. Уже в прошлом году «Зенит» получил в виде доходов 1,4 млрд рублей, и это без учета поступлений от трансферов футболистов. Очень важно, что эти средства никак не связаны с деньгами, полученными от «Газпрома»: клуб заработал их сам. Этого показателя пока не смог добиться ни один клуб Премьер-лиги.

С появлением новых возможностей, прежде всего я имею в виду строительство стадиона, доля собственных доходов должна увеличиться. Уже сейчас в клубе разрабатывается маркетинговая программа, которую мы хотим реализовать на новом стадионе. Создав нормальные современные условия, мы сможем привлечь новых болельщиков, что обеспечит приток доходов от продажи абонементов и билетов. А постоянное успешное выступление в Европе позволит нам продавать права на телетрансляции матчей, что также является одной из основных статей дохода топ-клубов. «Зенит» – уникальный клуб и имеет все предпосылки стать самым успешным бизнес-проектом в футбольной России.

Беседу вел **Сергей Правосудов**
Фото ОАО «Газпром нефть»



С ОЛИМПИЙСКОЙ ЭНЕРГИЕЙ

**«Газпром»
ликвидирует
энергодефицит
Сочинского региона**

28 сентября состоялась официальная церемония начала строительства Адлерской ТЭС, включенной в утвержденную Правительством РФ Программу строительства олимпийских объектов и развития г. Сочи как горноклиматического курорта. Старт строительству нового объекта, осуществляемого в рамках Стратегии «Газпрома» в электроэнергетике, дал Председатель Правления компании **Алексей Миллер**. Вместе с другими участниками мероприятия он заложил аллею гималайских кедров на территории будущей теплоэлектростанции, которая призвана решить насущные вопросы энергоснабжения Большого Сочи.

Когда в 2007 году в Гватемале победила российская заявка на проведение Белой олимпиады 2014 года, мало кто из россиян не испытывал радостных чувств по этому поводу. Но эта победа в то же время означала, что предстоит огромная работа по строительству инфраструктуры и созданию необходимых условий для проведения Зимних игр на самом высоком уровне. Одной из ключевых стала задача бесперебойного энергоснабжения будущей олимпийской территории с учетом резкого роста энергопотребления.

Синергия

Ситуация осложняется тем, что в настоящее время район Большого Сочи является энергодефицитным в связи с низким уровнем газификации природным газом и нехваткой генерирующих мощностей. По словам мэра города **Анатолия Пахомова**, «энергорайон Сочи, рассчитанный на 240 МВт, уже себя исчерпал», поскольку на сегодняшний день энергопотребление курорта в зимний период составляет уже 400 МВт. При этом действующие в сочинском районе электростанции (Сочинская ТЭС, Краснополянская ГЭС, ТЭЦ Туапсинского НПЗ и ТЭЦ «Небуг») обеспечивают лишь порядка четверти нынешней нагрузки города и ближайших населенных пунктов. Поэтому по-

требности в электроэнергии в значительной степени покрываются за счет энергосистем соседних регионов.

Комплексное решение проблемы энергодефицита путем реализации одновременно двух проектов взял на себя «Газпром». 28 сентября прошла сварка первого стыка магистрального газопровода Джубга – Лазаревское – Сочи. Этот объект, который будет введен в эксплуатацию уже в следующем году, помимо выполнения задач по газоснабжению столицы Белой олимпиады и других населенных пунктов Черноморского побережья Кавказа, также, по словам Алексея Миллера, «откроет возможности для создания современных электростанций в крае, столь необходимых для динамично развивающегося района». И первой из них станет Адлерская ТЭС, строительство которой также будет осуществлять газовая корпорация.

Как подчеркнул Алексей Миллер, «своевременное и синхронное начало практической реализации двух проектов «Газпрома» наглядно и убедительно подтверждает преимущества вертикальной интеграции и синергии смежных направлений – газового и электроэнергетического. Таким образом, синергетический эффект, о котором мы всегда говорили, начинает приносить действительную, осязаемую пользу одному из ключевых регионов России».



Технический блок

Адлерская ТЭС будет создана на основе двух энергоблоков парогазовой установки. Используемая на станции современная технология парогазового цикла обеспечивает высокий КПД (52%), низкий расход топлива и снижение уровня вредных выбросов в атмосферу в среднем на 30% по сравнению с традиционными паросиловыми установками. Технологические решения и материалы, используемые в ходе реализации проекта, соответствуют самым высоким российским и международным экологическим стандартам. Ввиду того что строительство электростанции ведется в сейсмоопасной зоне, высокие требования предъявляются к конструкционным материалам и к самому качеству строительства.

Оба энергоблока ТЭС будут включать в себя по две итальянские турбины фирмы Ansaldo Energia мощностью 65,8 МВт каждая и одну отечественную (производства ОАО «Калужский турбинный завод») мощностью 62,8 МВт. Общая мощность электростанции определялась исходя из потребностей региона и была

сначала установлена в размере 360 МВт, но после выбора технического решения и производителя газовых турбин появилось более точное значение мощности Адлерской ТЭС. В качестве гарантийного показателя зафиксировано значение установленной электрической мощности объекта в конденсационном режиме (нетто) – не менее 386,6 МВт.

Основным топливом теплоэлектростанции станет природный газ как самый экологически чистый энергетический ресурс, не оказывающий негативного воздействия на окружающую

Заказчиком-застройщиком по проекту выступит ОАО «Межрегионэнергострой» (входит в Группу «Газпром»). Кстати, эта компания участвует и в другом инвестиционном проекте «Газпрома» – строительстве второго энергоблока Калининградской ТЭЦ-2.

Генеральным подрядчиком было выбрано ОАО «ТЭК-Мосэнерго» – проектно-строительная и инжиниринговая организация с многолетним опытом проведения масштабных работ в электроэнергетике, располагающая практическими знаниями в вопросах

олимпийских объектов, утвержденным наблюдательным советом «ГК Олимпстрой», установлено, что передача земли под Адлерскую ТЭС должна состояться в октябре 2009 года. Однако пока вопрос остается открытым, тогда как уже сейчас на этом участке должен развернуться пионерный городок строителей. В результате страдает инвестор, поскольку неурегулированность в сложившейся ситуации может привести к сдвигу сроков реализации проекта. Поэтому руководство «Газпрома» обратилось к губернатору Красно-



среду. Ежегодно электростанция будет потреблять 553,3 млн куб. м газа при низшей теплоте сгорания (калорийности) 7900 ккал/куб. м. После ввода в эксплуатацию ежегодный объем реализации электрической и тепловой энергии Адлерской ТЭС составит порядка 2,5 млрд кВт/ч электрической энергии и 500 тыс. Гкал тепловой энергии. Вся электрическая энергия будет реализовываться на НОРЭМе (новом оптовом рынке электроэнергии и мощности) на основе конкурентного отбора. Тариф на тепловую мощность будет регулироваться управлением регулирования тарифов администрации города Сочи, поскольку Адлерская ТЭС станет единственным генератором тепловой энергии в зоне своей ответственности.

Выдержать сроки

Инвестором строительства ТЭС является ОАО «Газпром» в лице своей стопроцентной дочки ООО «Газпром энергохолдинг». Общий объем финансирования проекта составит 22–23 млрд руб., и к настоящему времени уже инвестировано порядка 4 млрд.

адаптации иностранного и российского электроэнергетического оборудования, международных и отечественных строительных и эксплуатационных норм и правил.

Завершить все работы по строительству планируется к лету 2012 года. Алексей Миллер заверил, что проект будет профинансирован своевременно и в полном объеме.

В то же время, гарантируя качество и оперативность своей работы, «Газпром» рассчитывает на активное содействие партнеров из ГК «Олимпстрой» и администрации Краснодарского края, в первую очередь в плане получения правоустанавливающих документов на земельные участки, где будет вестись строительство объекта. Всего для Адлерской ТЭС выделено 9,89 га в Имеретинской низменности. К сожалению, «Олимпстрой» и краевые власти затянули решение вопроса о передаче инвестору одного из участков этой территории площадью 2,1 га, который принадлежит Краснодарскому краю, но сдан в долгосрочную аренду. Планом-графиком строительства

дарского края **Александру Ткачеву** с просьбой ускорить решение данной проблемы, и он, в свою очередь, пообещал в сжатые сроки удовлетворить просьбу инвестора.

Уже отмечалось, что после ввода в эксплуатацию Адлерская ТЭС станет не только важнейшим источником тепла и электричества для объектов зимних Олимпийских игр 2014 года, но и весомым вкладом в энергобаланс Большого Сочи. Как подчеркнул Алексей Миллер, «Краснодарский край получит новые возможности для роста экономики, повышения качества жизни сочинцев и гостей этого уникального края». При этом «Олимпстрой» планирует проведение тендера на строительство еще одного объекта энергетики на территории Сочинского района – Кудепстинской ТЭС. Не исключено, что реализацией этого проекта также займется «Газпром» (если выиграет тендер), тем самым закрепив свой неофициальный статус генерального энергетического спонсора сочинской Олимпиады.

Николай Хренков
Фото ООО «Газпром экспо»

СТОЛИЧНЫЙ ГАЗ



На вопросы журнала отвечает генеральный директор ООО «Мосрегионгаз» Николай Попов



– Николай Кузьмич, «Мосрегионгаз» является крупнейшей в России региональной компанией по реализации газа. Какой объем голубого топлива был продан вами в прошлом году и в первом полугодии этого года на территории Москвы и Подмосковья?

– Действительно, по объему поставок газа мы занимаем первое место в системе «Межрегионгаза».

Стабильное потребление

– В цифрах это выглядит следующим образом. В прошлом году «Мосрегионгаз» реализовал 42,3 млрд куб. м, в том числе 15,2 млрд куб. м Московской области и 27,1 млрд куб. м – потребителям Москвы. Это составляет примерно седьмую часть от всего объема газа, поставленного ООО «Межрегионгаз» в 2008 году. В первом полугодии 2009 года нами было продано 22,8 млрд куб. м газа, из которых 14,4 млрд – столичным потребителям.

– Судя по итогам первого полугодия, кризис не сказался на уровне потребления газа предприятиями столичного региона.

– Да, несмотря на сложную экономическую ситуацию, снижения газопотребления в этом году мы не ожидаем. Это связано в первую очередь с подключением новых потребителей газа, в том числе теплоэнергостанций в новых микрорайонах Москвы и крупных бизнес-центров, а также с ростом использования газа населением.

– Каковы финансовые результаты деятельности компании?

– Выручка компании за прошлый год составила 80 млрд рублей, в первом по-

лугодии – 47,5 млрд. В 2008 году получена чистая прибыль в объеме 945,7 млн рублей. Коэффициент рентабельности собственного капитала по состоянию на 01.01.2009 года равняется 56,4%. Финансовое состояние компании стабильное.

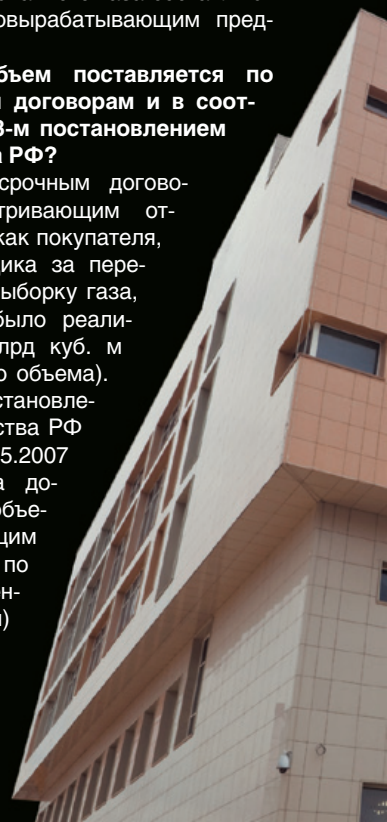
– Кто ваши крупнейшие клиенты?

– Основной объем газа приходится на долю энергетиков. Если брать Москву, то порядка 80% реализованного топлива – это поставки для ОАО «Мосэнерго». Еще 11,7% от объема поставки – доля предприятий теплоэнергетики, основным из которых является Московская объединенная энергетическая компания.

По Московской области несколько иная картина. Здесь 43,4% от общего объема реализованного газа составляют поставки тепловырабатывающим предприятиям.

– Какой объем поставляется по долгосрочным договорам и в соответствии с 333-м постановлением Правительства РФ?

– По долгосрочным договорам, предусматривающим ответственность как покупателя, так и поставщика за перерасход или невыборку газа, в 2008 году было реализовано 22,9 млрд куб. м (54% от общего объема). В рамках постановления Правительства РФ №333 от 28.05.2007 года (поставка дополнительных объемов действующим покупателям и по новым заключенным договорам)



было реализовано 0,7 млрд куб. м. В нынешнем году планируется реализация на данных условиях примерно того же объема газа.

– **Долгосрочные договоры – достаточно новое явление в практике реализации газа на территории РФ. Насколько успешно, на ваш взгляд, ООО «Мосрегионгаз» адаптировалось к новым условиям работы? Бывают ли случаи возврата потребителей к прежней форме договоров на один год?**

– В общем, можно сказать, что и мы, и потребители научились работать в рамках долгосрочных договоров. Хочу подчеркнуть, что достаточно жесткие условия как для поставщика, так и для потребителя, заложенные в этих контрактах, стали серьезным стимулом для повышения дисциплины газопотребления у наших клиентов. Если в зимний период 2007/08 года значительную долю выручки «Мосрегионгаза» составили штрафы за несанкционированный отбор или невыборку газа, то минувшей зимой большинство наших потребителей уже достаточно строго соблюдали договорные условия. При этом мы никого не принуждаем подписывать долгосрочные контракты. Кто хочет, тот работает по старой схеме. Есть, действительно, несколько примеров возвращения потребителей, начиная с 2009 года, к прежней форме договорных отношений. Но, во-первых, их немного. Во-вторых, предприятия сделали это не потому, что их принципиально не устраивает такая форма договора, а именно с учетом нынешней экономической ситуации. В непростых экономических условиях они посчитали для себя менее рискованным заключать контракты сроком на один год.

– **«Мосрегионгаз» только с прошлого года перешел на прямые поставки голубого топлива населению столицы, а в Московской области реализацией газа населению по-прежнему ведает**

газораспределительная организация «Мособлгаз», тогда как по всей стране уже несколько лет сбытом газа физическим лицам занимаются региональные компании по реализации газа. С чем это связано? Какие проблемы пришлось решать, приступая к работе с населением?

– Дело в том, что прошедшая во всех регионах России приватизация газораспределительных организаций, а также приобретение «Газпромом» и его аффилированными лицами основных долей в уставных капиталах данных организаций позволили проводить централизованную политику по разделению функций сбыта, которым занимаются региональные компании по реализации газа, и транспортировки газа, которую осуществляют газораспределительные организации.

Газ для москвичей

– Это нужно было сделать для выполнения требований действующего законодательства, разграничивающего данные сферы деятельности. В Москве и Московской области газораспределительные организации «Мосгаз» и «Мособлгаз» до сих пор являются государственными унитарными предприятиями, а «Мособлгаз» сохраняет функции поставщика газа населению.

Мы провели большую подготовительную работу, в результате которой с 1 октября 2008 года полномочия поставщика газа населению Москвы были переданы от ГУП «Мосгаз» к «Мосрегионгазу». В ходе организации работы по переводу абонентов компания столкнулась с необходимостью выстраивания отношений с «Мосгазом» по разделению действовавшего тарифа, установленного для данной организации, и выделению в его составе затрат, необходимых для создания и содержания абонентской службы ООО «Мосрегионгаз». Сложность заключалась в том, что процесс передачи функций поставщика газа населению от одной организации к другой не должен был повлечь за собой увеличение действовавших розничных цен на голубое топливо. В результате непростых переговоров этот вопрос удалось решить.

Стоит с сожалением упомянуть и о том, что ООО «Мосрегионгаз» получило от предыдущего поставщика базу данных, которая более чем на треть оказалась недостоверной. Мы находили целые районы,



которые вообще не были никак учтены, хотя исправно потребляли газ. Поэтому в настоящее время наши специалисты проводят инвентаризацию абонентов, чтобы осуществлять правильные расчеты за газ.

– Какой объем газа вы сейчас реализуете населению Москвы и области?

– В 2008 году москвичам было поставлено 0,5 млрд куб. м газа, жителям Подмосковья – 3 млрд. В первом полугодии этого года – 0,3 млрд куб. м и 1,7 млрд куб. м соответственно. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем поставок газа населению Москвы увеличился на 2,6%, а Московской области – на 11,6%. Сравнительно невысокий объем газа, реализуемый населению Москвы, связан с тем, что большинство жителей столицы для приготовления пищи используют электроплиты. В прошлом году мы открыли в Москве пять абонентских участков.

– Каков уровень оплаты за газ москвичей и как на нем сказалась передача вам полномочий поставщика газа?

– Благодаря проведенным нами мероприятиям уровень оплаты за газ абонентами Москвы вырос примерно на 2,5% и сейчас составляет 94%. Что касается Подмосковья, то «Мособлгаз» перечисляет платежи за газ, собираемый им с населения, в рамках своих договорных обязательств.

– В то же время в Московской области остро стоит вопрос с задолженностью предприятий теплоэнергетики.

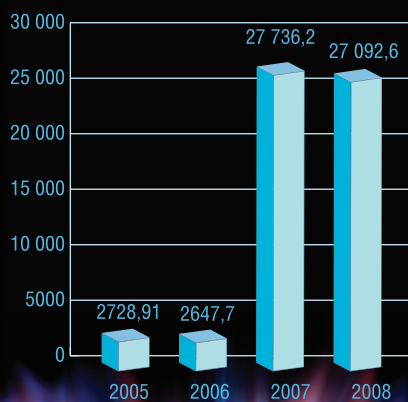
– Действительно, с начала отопительного сезона 2008/09 года сложилась негативная тенденция по расчетам предприятий коммунальной сферы муниципальных образований Московской области за потребляемый газ.

Коммунальная загогулина

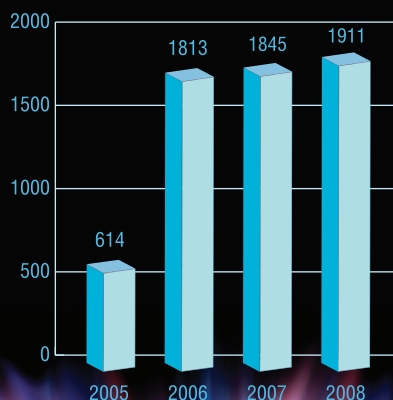
– По состоянию на 1 января 2009 года дебиторская задолженность по тепловырабатывающим предприятиям по сравнению с 1 января 2008 года увеличилась в 3,2 раза. Пик пришелся на 1 марта 2009 года, когда она составила 3197,65 млн рублей.

– Что послужило причиной развития этих негативных процессов?

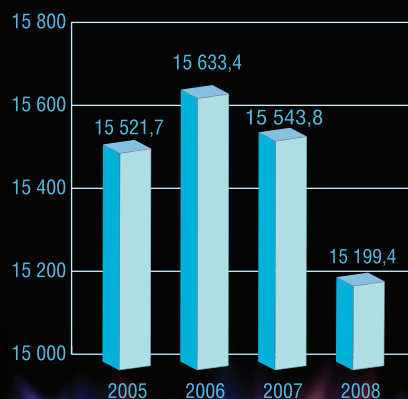
– Здесь комплекс причин, из которых можно выделить три основные. Во-первых, рост задолженности всех видов бюджета перед организациями коммунального комплекса. Во-вторых, реорганизация в сфере жилищно-коммунального хозяйства в связи с передачей полномочий районных (городских) муниципальных образований Московской области на уро-



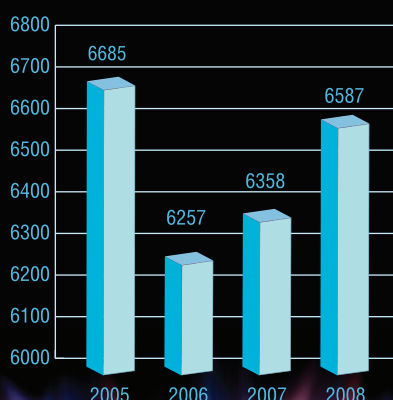
Объем поставки по г. Москве (млн м³)



Количество потребителей г. Москвы (шт.)



Объем поставки Московской обл. (млн м³)



Количество потребителей Московской обл. (шт.)

вень сельских поселений. И в-третьих – снижение контроля над собираемостью денежных средств за оказанные услуги по теплоснабжению населения со стороны районных (городских) муниципальных органов власти и правительства Московской области. Мы приняли ряд, на наш взгляд, достаточно эффективных мер, включая и такие жесткие, как прекращение подачи газа недобросовестным плательщикам, в рамках действующего законодательства. В результате уже к началу августа общая сумма долга теплоэнергетиков снизилась примерно до 800 млн рублей.

К сожалению, это пока не решило проблемы как таковой. Даже в теплый сезон, когда объем потребления газа значительно снижается, уровень оплаты предприятий ЖКХ Подмосковья оказался на 3% меньше, чем прошлым летом. Наиболее проблемными являются тепловырабатывающие предприятия Сергиева Посада, Хотькова, сельского поселения Реммаш Сергиево-Посадского района, Озерского и Щелковского муниципальных районов, городских округов Рошаль и Звенигород.

– Кроме теплоэнергетиков, кто еще является вашими должниками?

– Сразу отмечу, что уровень оплаты за газ, поставленный промышленным потребителям обоих регионов, остается на уровне 2008 года и по итогам первого полугодия 2009 года составляет по Москве 104,94%, по Московской области – 103,12%. В то же время кризисные явления не обошли стороной наших потребителей. Так, увеличилось число промышленных предприятий, осуществляющих расчеты не по авансовым платежам за поставляемый газ, а по факту потребления. Среди них нашими основными должниками в Подмосковье являются ФГУП «Летно-исследовательский институт им. М. М. Громова», ФГУП «ЭМЗ «Звезда», Объединенный институт ядерных исследований, ОАО «Буньковский экспериментальный завод» и ОАО «Славия Текстиль». При этом, говоря о долгах этих организаций и предприятий, мы прекрасно понимаем, что это не их вина, а их беда. Тому же заводу «Звезда» федеральный бюджет задолжал 46 млн рублей, Институту имени Громова – 30 млн. Поэтому мы используем во взаимоотношениях с ними гибкий подход, ведем соответствующие переговоры.

Слово мэра

– В числе столичных должников могут называть ФГУП «Совхоз имени XXI съезда КПСС», завод «Серп и Молот», другие предприятия, но их задолженность не идет ни в какое сравнение с долгами за газ такого крупного и известного пред-

приятия, как ЗИЛ, которые по состоянию на 1 июля 2009 года достигли 540,83 млн рублей, включая 166,6 млн рублей реструктуризированной задолженности за 2005–2006 годы.

– Как вы решаете проблему с ЗИЛом?

– На протяжении длительного времени АМО «ЗИЛ» является должником за поставляемый газ. Оплата текущих поставок газа в 2009 году им не производилась, а окончательный расчет за газ, потребленный в 2008 году, в размере 127,5 млн рублей был осуществлен только 28 апреля 2009 года, после принятия соответствующего решения Арбитражным судом Московской области. Необходимо отметить, что представители должника всячески затягивали процесс, обжаловали принятое решение в апелляционной и кассационной инстанциях. В связи с наличием задолженности за отобранный газ «Мосрегионгаз» неоднократно уведомлял предприятие о необходимости ее погашения или, в случае неоплаты, – самостоятельного ограничения потребления с последующим прекращением отбора газа. Эти требования не были выполнены потребителем, поэтому 30 июня 2009 года была ограничена подача газа АМО «ЗИЛ».

В связи с тем что 13 июля 2009 года на совещании у **Юрия Лужкова** было принято решение о погашении задолженности ЗИЛА в октябре текущего года под гарантию мэра Москвы, мы возобновили подачу газа. По состоянию на 1 августа сумма долга возросла и составила уже 573,298 млн рублей; тем не менее мы надеемся, что в октябре московское правительство выполнит свое обещание и решит проблему газовых долгов ЗИЛА.

– Вы ранее руководили региональными газовыми компаниями в Туле и Воронеже. В чем специфика рынка газа в Москве и Подмосковье?

– Здесь действительно имеется ряд особенностей. Во-первых, значительные объемы реализации газа (больше, чем даже в некоторых федеральных округах) и огромное количество договоров поставки газа – примерно 9000, что в 3,5 больше, чем в Туле или Воронеже.

Чужие ГРО

– Во-вторых, местные газораспределительные организации (ГРО) не входят в систему «Газпрома», как в большинстве регионов РФ, – соответственно, это создает дополнительные сложности.

Также необходимо отметить уникальность схемы газоснабжения Москвы, представляющей собой кольцевой газопровод вокруг столицы, находящийся на балансе ОАО «Газпромрегионгаз», и мно-



Структура потребления газа в г. Москве



гочисленные (более 100) отводы из него в сети ГУП «Мосгаз» и ГУП МО «Мособлгаз». Таким образом, каждый потребитель города и ближайшего Подмосковья получает газ, который транспортируется через газовые сети двух ГРО, при этом учет газа на границе раздела сетей отсутствует. Задача ООО «Мосрегионгаз», связанная с обеспечением баланса полученного газа на входе в сети Московского филиала ОАО «Газпромрегионгаз» и поставленного конечным потребителям, является сложной и ответственной, так как только 1% годового разбаланса газа составляет 560 млн рублей убытка.

Кстати, еще не так давно проблема разбаланса газа в Москве и области стояла достаточно остро и была сравнима с той, что имеет место на Северном Кавказе – там, как известно, она уже много лет является головной болью для руководства местной системы газоснабжения. Я уже упоминал о целых районах, потребители которых ни в каких «списках не значились». Сейчас нам, в общем, удалось решить эту проблему, в том числе за счет внедрения современной системы учета газа, в разработке которой принимал участие знаменитый Всероссийский институт экспериментальной физики в городе Сарове.

– Как складываются у вас отношения с ГРО?

– На начальном этапе, когда пришла наша команда, отношения с ГУП МО «Мособлгаз» были не отрегулированы, а с ГУП «Мосгаз» практически отсутствовали. В результате работы за последние два года было организовано плотное взаимодействие с газораспределительными организациями по всем точкам соприкосновения, в том числе и по учету газа. Особенно хороший уровень взаимопонимания достигнут с «Мосгазом». В отношениях с «Мособлгазом» иногда возникают вопросы, когда, например, необходимо ограничивать подачу газа предприятию-неплательщику, но подмосковная ГРО отказывается это делать по указанию сверху, то есть исходящему от руководства Московской области. Но, в общем, отношения тоже конструктивные.

– Может, все-таки логичным было бы акционирование этих предприятий с последующей продажей акций структурам «Газпрома», как это сделано по всей стране. Особенно сейчас, когда кризис сильно ударил по Московской области?

– Вы понимаете, что решение данного вопроса не в моей компетенции, но, думаю, что со временем мы к этому придем.

Беседу вел **Николай Хренков**
Фото ООО «Мосрегионгаз»

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ СОЮЗ



**На вопросы журнала
отвечает Председатель
Правления E.ON Ruhrgas AG
д-р Бернхард Ройтерсберг**

— После российско-украинского газового конфликта в начале текущего года многие СМИ заговорили об охлаждении отношений между E.ON Ruhrgas и «Газпромом». Что вы могли бы сказать по этому поводу?

— Отношения между «Газпромом» и E.ON Ruhrgas на самом деле превосходные. Даже в период временного прекращения поставок мы постоянно и эффективно взаимодействовали. Мы покупаем газ у «Газпрома» уже на протяжении 36 лет, и сколько же лет



складывались наши партнерские отношения. За это время E.ON Ruhrgas не только приобрел 525 млрд куб. м российского газа на сумму около 60 млрд евро, но также разработал и реализовал в сотрудничестве с «Газпромом» множество различных проектов — как в сфере техники, так и в области культуры и социального развития.

Надежность

— Мы активно работаем над диверсификацией маршрутов и каналов поставок, а также над повышением надежности газоснабжения и формированием спроса на газ в Европе. Первоочередная цель состоит в обеспечении долгосрочной надежности транзитных поставок на взаимовыгодной для всех участников основе. Все мы в высокой степени заинтересованы в недопустимости повторения событий, имевших место в начале 2009 года в результате остановки транзита российского газа через Украину.

— Какую роль играет российский газ в обеспечении надежности газоснабжения Германии и Европы?

— Одну из главных ролей. Россия не только располагает крупнейшими в мире запасами природного газа, но

и в силу своей географической близости является незаменимым для Европы торговым партнером. Из России E.ON Ruhrgas получает сегодня 26% покупаемого газа, то есть практически столько же, сколько из Норвегии. Наши контракты с «Газпромом» заключены до 2036 года, что еще раз подчеркивает долгосрочность германо-российских связей в сфере торговли газом. Сегодня «Газпром» — наш крупнейший торговый партнер, и в будущем в этом плане ничего не изменится.

— Расскажите о долгосрочной стратегии E.ON Ruhrgas.

— В долгосрочной перспективе наше основное внимание будет сосредоточено на сохранении конкурентоспособности и диверсификации портфеля заку-

Мы покупаем газ у «Газпрома» уже на протяжении 36 лет. За это время E.ON Ruhrgas приобрел 525 млрд куб. м российского газа на сумму около 60 млрд евро

пок. Сегодня мы получаем газ из шести стран, наша стратегия закупок основывается на долгосрочных контрактах с Россией и Норвегией. E.ON Ruhrgas планирует развивать собственный бизнес в сфере разведки и добычи, на рынке СПГ и в области предоставления услуг по подземному хранению газа. Россия

же по-прежнему будет оставаться для нас одним из незаменимых партнеров.

– Можно ли считать проект «Северный поток» примером успешного сотрудничества наших компаний?

– Безусловно. «Северный поток» символизирует партнерские отношения «Газпрома» и E.ON Ruhrgas. Этот трубопровод напрямую соединит газовые месторождения России с рынками сбыта в Западной Европе. В результате мы достигнем значительного расширения существующих сегодня га-

онных технологий для газовой отрасли. На чем вы делаете здесь основной упор?

– Наши научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы наце-

«Северный поток» символизирует партнерские отношения «Газпрома» и E.ON Ruhrgas. Этот трубопровод напрямую соединит газовые месторождения России с рынками сбыта в Западной Европе

лены на создание условий для адекватного с точки зрения удовлетворения реального спроса, эффективного и долгосрочного газоснабжения наших заказчиков и потребителей в Германии и других странах Европы. В рамках развития партнерских связей мы постоянно ищем новые возможности для расширения кооперации. Сегодня мы работаем над реализацией более 40 совместных

Европы. Так, например, планируется создать соответствующую инфраструктуру в Сочи, где, как известно, в 2014 году пройдут зимние Олимпийские игры. Более широкое применение при-

родного газа как одного из наиболее экологичных видов моторного топлива будет отвечать высочайшим экологическим стандартам,

что, в конечном итоге, принесет пользу и спортсменам, и горожанам.

– Очередной вехой в развитии отношений «Газпрома» и E.ON Ruhrgas стало совместное освоение Южно-Русского месторождения. Какое значение имеет этот проект?

– Долевое участие в Южно-Русском газовом месторождении открывает новую главу в истории многолетнего и



зотранспортных мощностей. «Северный поток» очень важен для Германии в частности и для Европы вообще, поскольку он будет способствовать значительному повышению надежности европейского газоснабжения. Еврокомиссия не без оснований заявила о том, что «Северный поток» является одним из ключевых проектов в рамках Директив по формированию трансъевропейских энергосетей. На начальном этапе, с 2011 года, по этой новой ветке предусматривается перекачивать порядка 27 млрд куб. м газа в год. «Северный поток» необходим нам как надежный и прочный фундамент поставок газа из России.

– E.ON Ruhrgas является не только крупнейшим в Германии импортером газа, но и разработчиком инноваци-

онных технологий в сфере научно-технического сотрудничества. При этом важнейшей целью в перспективе является повышение уровня энергоэффективности и стимулирование энергосбережения во всех областях экономики.

Газ для автомобилей

– В качестве примера можно упомянуть сотрудничество с «Газпромом», направленное на стимулирование применения газа как моторного топлива. Здесь мы прекрасно дополняем друг друга, привнося в проект комплексное ноу-хау, нацеленное на поощрение использования газа в автотранспорте. Мы стремимся к расширению и укреплению позиций газа как моторного топлива на рынке

успешного сотрудничества «Газпрома» и E.ON Ruhrgas. С этой целью летом нынешнего года мы подписали соответствующее соглашение в Санкт-Петербурге. В результате нам удалось расширить сферу столь успешного в прошлом сотрудничества: «Газпром» и E.ON являются теперь партнерами и в сфере добычи газа. Этот шаг стал вехой в развитии нового направления деятельности – бизнеса в области добычи, который является одним из основных элементов нашей стратегии диверсификации компании. E.ON Ruhrgas и «Газпром» вносят тем самым ощутимый вклад в дело обеспечения надежности газоснабжения всей Европы.

Беседу вел **Петр Сергеев**
Фото E.ON Ruhrgas AG



ОТ ПОДЛОДОК К ПЛАТФОРМАМ



На вопросы журнала отвечает генеральный директор ОАО «Производственное объединение «Северное машиностроительное предприятие»» (ОАО «ПО «Севмаш»») **Николай Калистратов**

– **Николай Яковлевич, расскажите, пожалуйста, об истории вашего предприятия.**

– Начну с того, что сегодня ПО «Севмаш» – крупнейший в Европе судостроительный комплекс, расположенный на северо-западе России в городе Северодвинске, на берегу Никольского рукава устья Северной Двины, и имеющий прямой выход в Белое море. Датой его основания считается 21 декабря 1939 года, когда был заложен первый боевой корабль «Советская Белоруссия». Изначально предприятие специализировалось на постройке крупных надводных кораблей – линкоров и крейсеров.

Конверсия

– Впоследствии завод стал заниматься также изготовлением больших морских охотников, эсминцев, дизельных подводных лодок, паромов, лихтеров, плавбаз и плавмастерских, а с 1954 года – строить атомные подводные лодки различных классов и назначений. Всего с его стапелей сошло более 160 подводных лодок, из которых 128 – атомные.

– **В советское время завод выполнял заказы для нефтегазовой промышленности?**

– Наше объединение взаимодействовало с Мингазпромом. В частности, подводная лодка М-219, заложенная на предприятии «Красное Сормово» в Горьком и позже перевезенная на завод №402 – именно так тогда называлось ПО «Севмаш», – в июле 1946 года была снята с производства и превращена в плавучее нефтехранилище. А пароход «Нарьян-Мар» Северного морского пароходства был переоборудован в бункерную базу.

– **Как повлиял на деятельность «Севмаша» развал Советского Союза?**

– В начале 1990-х объем государственного заказа на строительство атомных подлодок сократился в разы. Тяжело отразился на предприятии и кризис неплатежей. Тем не менее нам удалось сохранить высокие технологии, производственный и научно-технический потенциал, костяк высококвалифицированных кадров. Завод разработал и начал осваивать программы конверсии военного производства, ориентированные на выпуск продукции гражданского назначения и товаров народного потребления. Шел ак-

тивный поиск возможностей применения в новых условиях научного и технического опыта, накопленного в военном кораблестроении, а также путей реализации производимой продукции на внешнем и внутреннем рынках. Благодаря этому с 1991 года на «Севмаше» построено более 100 судов: морские понтоны, мини-балкеры, речные баржи типа «Европа-2», буксиры.

Новые партнеры

– Работать пришлось в основном с иностранными заказчиками.

– **Возобновились ли сотрудничество с компаниями нефтегазового сектора?**

– Да. Внимание было привлечено к офшорному бизнесу – сложному, наукоемкому, высокотехнологичному производству. Причем начался этот бизнес с обустройства сухопутных месторождений. По заказу французской компании Total на заводе было изготовлено спроектированное американской фирмой Kellogg Brown & Root оборудование, предназначенное для первого пускового комплекса добычи нефти на Харьягинском месторождении в Тимано-Печорской нефтегазовой провинции. По заказам компаний «ЛУКОЙЛ», «Роснефть» и ConocoPhillips при участии проектно-конструкторского бюро «Севмаш» произведен монтаж оборудования, изготовлены и поставлены десятки компактных технологических модулей, конструкции – емкости, сепараторы, реакторы и прочие объекты для обустройства Тединского, Ошкатынского, Ардалинского, Дюсушевского, Восточно-Колвинского, Крапивинского и других нефтяных месторождений.

В результате «Севмаш» приобрел опыт изготовления конструкций в кооперации с зарубежными фирмами, а также монтажа сложных сооружений в суровых климатических условиях. Мы получили необходимые лицензии, сертификаты на проектирование, производство и диагностику оборудования для нефтяной, газовой и нефтехимической промышленно-



сти. Причем как от российских органов – Росстандарта, Ростехнадзора, Морского регистра РФ, так и от зарубежных – немецкого классификационного общества Germanischer Lloyd, британской ассоциации Lloyd's Register of Shipping, норвежской Det Norske Veritas (DNV) и других.

– **Работа по обустройству сухопутных месторождений подготовила завод к участию в шельфовых проектах?**

– Безусловно. В 2006–2007 годах был построен и сдан энергоблок приливной электростанции, который в настоящее время установлен в губе Кислая – это Мурманская область. В 2006–2008-м под требования DNV изготовлены два опорных основания для полупогружных платформ типа MOSS CS-50 MKII (по 15 тыс. т каждая) для норвежской компании Moss Mosvold Platforms. При этом впервые предприятием произведены сложные элементы К-узлов и горизонтальных связей.

От суши к морю

– Одновременно с этим мы занимались, а сегодня уже заканчиваем строительство морской ледостойкой стационарной платформы (МЛСП) «Приразломная». МЛСП является основным объектом обустройства одноименного нефтяного месторождения на шельфе Печорского моря. С этой платформы в круглогодичном режиме будут осуществляться основные и вспомогательные производственные процессы по бурению скважин, добыче, подготовке, накоплению и отгрузке нефти на танкеры. Заказчиком работ является ООО «Газпром нефть шельф» – бывший ЗАО «Севморнефтегаз». Платформа проектировалась под требования Регистра и Ростехнадзора. В настоящее



время закончены работы по формированию металлоконструкций кессона, причем впервые выполнена уникальная стыковка суперблоков кессона на плаву с использованием подводной сварки. Кстати, отмечу, что «Севмаш» освоил и отработал технологию сварки хладостойких сталей. Сегодня завершается строительство верхнего строения МЛСП, загружены блоки вспомогательного и жилого модулей, ведется монтаж оборудования, после чего на акватории предприятия проведут испытания систем и платформа весом свыше 110 тыс. т будет отбуксирована в Мурманск для балластировки бетоном.

– Помимо строительства МЛСП «Приразломная», «Севмаш» выполнял какие-то морские заказы «Газпрома»?

– Совместно с ЦС «Звездочка» завод принимал участие в изготовлении конструкций для самоподъемной буровой установки «Арктическая» – заказчиком здесь выступало ООО «Газфлот».

– Каковы перспективы участия вашего предприятия в освоении ресурсов углеводородов российского шельфа?

– Учитывая географическое положение нашей верфи и планы «Газпрома» по освоению шельфа арктических морей, создание морской техники в ближайшие годы должно стать основным направлением деятельности предприятия. Для строительства крупногабаритных морских буровых платформ и других объектов для добычи углеводородов, в том числе добычных судов (Floating Production Unit – FPU), на «Севмаше» проводится реструктуризация производства и готовится организационная перестройка мощностей.

Перспективы

– В Федеральной программе «Шельф» партнерами нашего завода определены, помимо предприятий «Газпрома», «Роснефть», «Росшельф», ЦКБ МТ «Рубин», ЦКБ «Коралл» и Kellogg Brown & Root.

– Что предполагает программа модернизации и развития «Севмаша»?

– У нас разработана Программа мероприятий по техническому перевооружению и модернизации, предусматривающая совершенствование производств и внедрение современной техно-

логии крупноблочной постройки судов. В ее основу легла производственная программа предприятия на 2010–2018 годы, которая ориентирована на выполнение высокотехнологичных заказов: строительство нефтегазодобывающих платформ различных классов (стационарных, самоподъемных, полупогружных), ледоколов с ядерной энергетикой, добычных судов FPU, о которых уже было сказано. Ее реализация позволит нам снизить удельную трудоемкость примерно в два раза, сократить цикл строительства и повысить качество производства, увеличить степень автоматизации и механизации за счет использования современного оборудования, уменьшить потребность в ручном труде при проведении корпусообработывающих и сборочно-сварочных операций, внедрить технологию точного изготовления и снизить операции пригонки. Современная организация труда даст нам возможность сократить потребности в рабочих основных профессий при сохранении объемов производства, а кроме того, высвободить сотрудников, выполняющих вспомогательные операции, повысить уровень их квалификации и сформировать таким образом определенный кадровый резерв.

На базе мощностей, переориентированных на выпуск гражданской продукции, планируется создать производство морской техники для освоения шельфа – реконструировать сухой док, закупить крановое оборудование большой грузоподъемности, что позволит строить суда и платформы шириной до 80 м и длиной свыше 300 м.

– С какими проблемами сегодня сталкиваются отечественные производители морской техники?

– В стране нет организации, специализирующейся на проектировании технических средств для разведки и добычи нефти и газа на морском шельфе. Эта работа отдается на откуп зарубежным компаниям, и, как следствие, в проектах используется преимущественно импортное оборудование.

Готовность производителей

– Кроме того, у нас отсутствует государственная программа создания техники для освоения шельфа. В результате производители вынуждены проводить реконструкцию и модернизацию мощностей на свой страх и риск.

– А какова, на ваш взгляд, степень готовности российской промышленности к широкомасштабному выходу на шельф?

– Нашу промышленность рано списывать со счетов. При поддержке госу-



дарства и грамотной политике по привлечению отечественного производителя в офшорный бизнес мы можем достичь не менее впечатляющих результатов, чем наши норвежские коллеги, которые в 1970-х фактически с нуля создали новую отрасль, ориентированную на шельф.

– Как вы оцениваете перспективы строительства в России подводных буровых установок на основе безлюдных технологий?

– За рубежом это направление развивается, и вполне успешно. Создание таких установок в нашей стране вполне реально. Тем более что, в отличие от других стран, нам они действительно крайне необходимы для круглогодичной работы на шельфе в арктических условиях.

– Насколько эффективна, по вашему мнению, политика импортозамещения, реализуемая в нашей стране? Нужно ли вносить в нее какие-то корректировки?

– Отдельные зарубежные фирмы, специализирующиеся на изготовлении определенных видов продукции, значительно нас опередили. Поэтому не стоит изобретать велосипед – нужно использовать передовые технологии, которые уже существуют в мире. Но есть и уникальные отечественные разработки, превосходящие все зарубежные аналоги. К ним относятся так называемые двойные технологии, которые применяются в военной промышленности, но могут широко использоваться и в гражданских отраслях. Например, если брать подшипники или амортизационные комплексы, изготавливаемые на «Севмаше», то они, несомненно, лучшие в мире. Производство и применение именно такой продукции нужно поддерживать.

Роль государства

– Иными словами, за пределами России необходимо приобретать не готовую продукцию, а передовые зарубежные технологии, и осваивать их. И одновременно использовать и развивать всё лучшее из того, что разработано у нас, в России. Тогда будет движение вперед.

– Какую роль может сыграть государство в деле создания российской промышленности, ориентированной на освоение шельфа?

– Наши специалисты считают, что техническое перевооружение отечественной промышленности без участия государства и ведущих российских компаний нефтегазового сектора не принесет желаемого результата. В последние годы в России приняты достаточно серьезные меры по развитию отечественного судостроения. В частности, разработаны и утверждены такие документы, как «Стратегия разви-

тия судостроительной промышленности на период до 2020 года и на дальнейшую перспективу», федеральная целевая программа «Развитие гражданской морской техники на 2009–2016 годы». Но, к сожалению, они не предусматривают стратегического перевооружения промышленных предприятий, в них не определены заказчики и источники финансирования. В документах отражены проблемы и обозначены основные направления развития, но не разработаны механизмы решения поставленных задач, осуществления намеченных планов. Кстати, и поручения Президента России по подготовке предложений о создании современных судостроительных комплексов в различных регионах нашей страны не получили должного развития.



– И как же изменить ситуацию?

– Что касается судостроения, то у нас есть ряд предложений, способных исправить положение.

Предложения

– Прежде всего нужно определить перечень значимых для экономики страны инвестиционных проектов, которые требуют всесторонней поддержки государства. Как пример – освоение Штокмановского месторождения в Баренцевом море. Разработать правила, облегчающее оформление разрешений на заход судов в закрытые порты, в зоне действия которых размещаются предприятия, осуществляющие импортно-экспортные операции. Принять положение о предоставлении государственных гарантий под кредитование проектов по строительству судов и морской техники непосредствен-

но в России. Установить контроль государства над размером банковских процентов по кредитованию, ведь их рост реально влияет на конечную цену и конкурентоспособность российских товаров. Крайне необходимо повысить уровень организации производства, чего можно добиться в первую очередь за счет реконструкции и модернизации существующих мощностей, в том числе благодаря государственной поддержке.

Мы считаем, что заказы на изготовление значительной части оборудования для Штокмановского месторождения, по крайней мере, в рамках реализации второй и третьей фаз проекта, могут быть размещены на условиях генподряда в основном на отечественных предприятиях. В частности, у нас есть опыт и готовность при-

влечения российских проектантов и поставщиков различного оборудования для обеспечения реализации этого и других шельфовых проектов.

– Каковы перспективы взаимодействия «Севмаша» с «Газпромом»?

– В период кризиса 1990-х «Газпром» оказал неоценимую помощь «Севмашу» в развитии производственных мощностей, что позволило в трудные времена не только сохранить производство и кадровый потенциал, но и освоить новые направления бизнеса. Прежде всего речь идет о заказе на строительство буровой платформы, способной работать в условиях арктического севера. Надеюсь, что дальнейшее сотрудничество с Группой «Газпром» будет не менее результативным.

Беседу вел **Денис Кириллов**
Фото ОАО «ПО «Севмаш»»



МИНЕРАЛЬНЫЙ Р



На вопросы журнала
отвечает генеральный
директор ОАО «СИБУР-
Минудобрения»
Андрей Тетеркин

— Андрей Анатольевич, какие активы включает в себя сейчас ОАО «СИБУР-Минудобрения»? Какова доля участия в них вашей компании?

— В настоящее время наша компания консолидирует такие активы, как кемеровское ОАО «Азот», пермское ОАО «Минеральные удобрения», ООО «Ангарский азотно-туковый завод» (ААТЗ) и вагоноремонтное предприятие «СМУ-Бийск». «СИБУР-Минудобрения» — крупнейший акционер кемеровского «Азота», владеет 3,15% (и потенциальным правом выкупа 48% уставного капитала) пермских «Минудобрений», а также является единственным акционером ААТЗ и Бийского вагоноремонтного предприятия.

— Как и по каким принципам шло формирование компании, приобретались новые активы?

— ОАО «СИБУР-Минудобрения» создано в конце 2006 года на базе бизнеса по производству минеральных удобрений Группы СИБУР (в то время это был только кемеровский «Азот») с целью поиска стратегического инвестора или партнера для его дальнейшего развития. Новые активы приобретались исходя из критериев создания дополнительной стоимости для акционера и соответствия стратегическим задачам развития компании. В частности, покупка Ангарского азотно-

тукового завода закрепила лидирующие позиции ОАО «СИБУР-Минудобрения» на рынке аммиачной селитры промышленного и сельскохозяйственного назначения в Сибири и на Дальнем Востоке. Участие в уставном капитале пермского ОАО «Минеральные удобрения» позволило занять одно из ведущих мест среди производителей и экспортеров карбамида в Европе и СНГ и открыло для нас более короткий и экономичный путь на европейские рынки. Приобретение собственного вагоноремонтного предприятия обеспечило более ритмичную работу торгово-логистических подразделений нашей компании, позволило сократить временные и финансовые затраты на ремонт вагонов и увеличить срок их службы. Достигнутый синергетический эффект дал возможность оптимизировать товарные потоки, сократить транспортные издержки, усовершенствовать логистику поставок, повысить качество сервиса и, соответственно, уровень лояльности клиентов.

— Каковы основные финансовые показатели компании по итогам прошлого года?

— Финансовый результат, достигнутый «СИБУР-Минудобрения» в прошлом году, стал лучшим в истории компании.

Лучший год

— В соответствии с МСФО выручка выросла на 77% в годовом исчислении и составила 24,6 млрд рублей. Прибыль увеличилась в 3,5 раза по отношению к предыдущему году и достигла 4,6 млрд рублей. Показатель EBITDA улучшился в 2,6 раза и составил почти 8 млрд рублей. Несмотря на снижение спроса и цен на минеральные удобрения в четвертом квартале, компания увеличила рентабельность по операционной прибыли в сегменте удобрений до 40%.

— А как сказалась экономическая ситуация на результатах финансовой деятельности компании в первом полугодии текущего года? Какие прогнозы на 2009-й?

— Результаты первого полугодия в текущей рыночной ситуации — достаточно сильные. В соответствии с МСФО выручка компании за этот период составила 9,8 млрд рублей, показатель EBITDA — более 1,8 млрд рублей. В первые шесть месяцев мы продемонстрировали рента-

бельность по EBITDA на уровне лучших показателей в отрасли. Учитывая текущую ситуацию на рынке азотных удобрений и осторожные прогнозы выхода мировой экономики из кризиса, по итогам 2009 года ОАО «СИБУР-Минудобрения» ожидает финансовый результат по показателю EBITDA на уровне 4–4,5 млрд рублей.

— Ваша компания не использует заемные средства коммерческих банков, предпочитая внутрикорпоративное кредитование. С чем связана такая финансовая политика? Будет ли она как-то меняться?

— Внешнее финансирование сегодня всё же достаточно дорого. Компания пока может себе позволить развиваться за счет собственных средств. Дальнейшая финансовая политика будет определяться потребностями в финансировании и конъюнктурой на финансовых рынках. Мы рассматриваем различные варианты привлечения средств. В частности, предусмотрена диверсификация кредитного портфеля за счет использования банковских кредитов, если возникнет такая необходимость.

— Сколько продукции выпустили ваши предприятия в прошлом году и за восемь месяцев 2009-го?

— В 2008 году наши предприятия произвели 1,43 млн т аммиака и 2,34 млн т азотных удобрений, в том числе 1,08 млн т карбамида, свыше 980 тыс. т аммиачной селитры и более 284 тыс. т сульфата аммония.

По итогам восьми месяцев текущего года выпуск аммиака составил 968,5 тыс. т, азотных удобрений — свыше 1,6 млн т, включая почти 700 тыс. т аммиачной селитры, 770 тыс. т карбамида и около 144 тыс. т сульфата аммония.

— Какую долю на отечественном рынке азотных удобрений занимает «СИБУР-Минудобрения»?



ЕСУРС «СИБУРА»



— По итогам 2008 года мы стали крупнейшим поставщиком азотных продуктов в России.

Крупнейший поставщик

— На внутреннем рынке аммиачной селитры наша доля составляет 18%, на внутреннем рынке карбамида — 40%. Если же отдельно выделить именно промышленный рынок азотных продуктов, то здесь наша компания — абсолютный лидер, обеспечивающий почти половину суммарных поставок аммиачной селитры и 45% поставок карбамида.

— То есть именно российская промышленность является основным покупателем вашей азотной продукции?

— Да, мы ориентированы преимущественно на промышленных потребителей, главным образом на горнорудную отрасль, использующую техническую марку аммиачной селитры как один из компонентов промышленных взрывчатых веществ. Это связано с тем, что потребление удобрений российскими аграриями, особенно в Сибири и на Дальнем Востоке, по-прежнему находится на очень низком уровне и подвержено сильным сезонным колебаниям. Промышленный рынок, наоборот, обеспечивает стабильный спрос на нашу продукцию на протяжении всего года.

Кроме того, существенную роль для нас играет географический фактор. Располагая мощностями по производству аммиачной селитры и карбамида в Сибири и на Урале, где сосредоточены все крупнейшие промышленные потребители этих видов продукции, компания нацелена на получение максимальной отдачи от работы на внутреннем рынке.

Например, больше 40% российского рынка аммиачной селитры приходится на одну только Кемеровскую область ввиду высокой концентрации в этом регионе горнодобывающих предприятий. И в Кемерове же находится наш «Азот» — основная площадка компании по производству аммиачной селитры. Схожая ситуация в Пермском крае, где располагается производитель более чем половины карбамида — ОАО «Ми-

неральные удобрения». Данный регион потребляет порядка 30% поставляемой на российский рынок индустриальной марки этого продукта.

— Большую часть выручки вам приносят экспортные поставки. Какие виды вашей продукции составляют их основу?

— Действительно, в прошлом году экспортные продажи обеспечили 66% общего объема выручки компании.

География экспорта

— Отмечу, что вся российская отрасль минеральных удобрений в большей степени ориентирована на экспорт, поскольку, как я уже упоминал, спрос на удобрения со стороны отечественных сельхозпроизводителей ограничен. Поэтому нашим основным экспортным продуктом является карбамид как наиболее популярное и рентабельное азотное удобрение на мировом рынке.

— Где находятся ваши основные зарубежные рынки сбыта?

— Географическое расположение предприятий позволяет нам поставлять продукцию как в восточном, так и в западном направлении, используя не только балтийские и черноморские, но и дальневосточные порты. Кстати, наша компания — единственный производитель удобрений в России, обладающий экономически целесообразным доступом к портам Дальнего Востока и рынкам стран АТР. В связи с этим география наших продаж достаточно широка: в основном это страны Юго-Восточной Азии, Латинской Америки и Европы, на долю которых по итогам 2008 года пришлось соответственно 27%, 20% и 17% годовой выручки ОАО «СИБУР-Минудобрения».

— Планируете ли вы увеличить свое присутствие на рынке фосфорных и калийных удобрений?

— В текущей рыночной ситуации мы считаем более эффективной стратегией концентрацию усилий на развитии азотного направления — наиболее стабильного и защищенного от негативного влияния кризисных явлений сегмента мирового рынка минеральных удобрений.

Планы и инвестиции

— К примеру, если мы рассмотрим нынешнюю ситуацию, то в наименьшей степени пострадал в результате кризиса спрос именно на азотную продукцию. По оценкам экспертов, в 2008 году ее мировое потребление снизилось меньше чем на 1% — по сравнению с 8- и 12-процентным сокращением потребления калийных и фосфорных удобрений соответственно.

Кстати, эту тенденцию подтверждают и показатели ОАО «СИБУР-Минудобрения». Так, несмотря на непростую экономическую ситуацию, объем продаж минеральных удобрений за восемь месяцев текущего года у нас увеличился на 2% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года.

Что же касается цен на нашу продукцию, то, существенно снизившись в конце прошлого года, к настоящему времени они заметно подросли — в частности, на 5% по карбамиду и на 35% по аммиаку.

— Какие у вас в настоящее время приоритеты по инвестиционной программе? Сколько всего было инвестировано в предприятия группы «СИБУР-Минудобрения» к настоящему моменту?

— В 2009 году нашим приоритетом остается дальнейшее сокращение издержек и оптимизация продаж в целях сохранения высокой рентабельности в текущей рыночной ситуации. Реализуемая компанией инвестиционная программа модернизации производственных мощностей направлена прежде всего на снижение энергопотребления, сокращение издержек и повышение экологической безопасности производства.

Среди важнейших текущих проектов можно назвать перевод предприятий на двухгодичный межремонтный пробег, дальнейшую модернизацию агрегатов аммиака на пермской и кемеровских площадках, реконструкцию производства капролактама в Кемерове.

За последние несколько лет в предприятия ОАО «СИБУР-Минудобрения» было инвестировано порядка 13 млрд рублей.

Беседу вел **Николай Хренков**
Фото Кемеровского ОАО «Азот»



ПЕРВЫЙ СТЫК

газопровода Джубга – Лазаревское – Сочи

В конце сентября в районе поселка Джубга Краснодарского края состоялась сварка первого стыка газопровода Джубга – Лазаревское – Сочи. В торжественном мероприятии принял участие Председатель Правления ОАО «Газпром» **Алексей Миллер**. Данный газопровод решит проблему газификации Туапсинского района и станет важным объектом энергоснабжения столицы зимней Олимпиады 2014 года.

В районе поселка Джубга Краснодарского края 28 сентября 2009 года состоялась сварка первого стыка газопровода Джубга – Лазаревское – Сочи. В торжественных мероприятиях приняли участие Председатель Правления ОАО «Газпром» **Алексей Миллер**, губернатор Краснодарского края **Александр Ткачев**, а также руководители подрядных организаций. Алексей Миллер назвал строящийся газопровод «существенным вкладом «Газпрома» в подготовку к проведению в 2014 году Зимних Олимпийских игр» и «залогом экономического развития региона».

Строительство газопровода началось в октябре 2008 года. Учитывая важное курортное значение региона, был выбран морской маршрут. В противном случае пришлось бы затронуть особо охраняемые территории, такие как Сочинский национальный парк и Кавказский биосферный заповедник, то есть грубо вмешаться в экосистему региона. Заказчиком строительства стал «Питер Газ» – компания, аккумулировавшая опыт проектирования и строительства подводных сооружений. Было решено, что газопровод возьмет свое начало от «Голубого потока» и пройдет по дну прибрежных районов Черного моря на глубине около 70 м в 4,5 км от берега до газораспределительной станции «Кудепста» около Сочи. Протяженность трассы составит 177 км, причем длина морского участка – 159,5 км. Диаметр газопровода – 530 мм, а ежегодная производительность – около 3,8 млрд куб. м. Расчетный срок эксплуатации – 50 лет.

От реализации данного проекта во многом зависит дальнейшее развитие Краснодарского края. Среди будущих

потребителей голубого топлива – Туапсинский нефтеперерабатывающий завод и Адлерская ТЭС. Нынешний уровень газификации Туапсинского района, где проживает более 120 тыс. человек, крайне низок – менее 10% (весь Краснодарский край – более 70%). После ввода в эксплуатацию нового газопровода он приблизится к 90%. Кроме того, будет обеспечен электроэнергией строящийся горноклиматический курорт «Красная Поляна». Газопровод будет иметь выходы на сушу в районе населенных пунктов Джубга, Новомихайловское, Туапсе, Кудепста.

Объект базируется на передовых технических решениях и технологиях, многие из которых применяются впервые. Проектная организация «ПитерГазИнжиниринг» разработала документацию, в которой предложены оригинальные решения прокладки труб по дну моря и монтажа подводной и наземной частей газопровода. За счет использования современной техники и рациональной компоновки машин и механизмов при проведении строительно-монтажных работ будет уменьшена ширина строительной полосы. А применение метода горизонтально направленного бурения при пересечении береговых линий позволит значительно уменьшить нагрузку на уязвимые прибрежные экосистемы и зону отдыха. Все пляжи и прилегающие к ним территории останутся в неприкосновенности. График строительства разработан с учетом особо важных жизненных



циклов местной фауны и позволяет максимально снизить негативное влияние строительства на окружающую среду.

В районе поселка Кудепста, а также на морском участке прохождения каньона Шахе морскую часть газопровода придется поднять с оптимальной глубины 60–70 м до 10–12 м. Это вынужденно повысит требования к устойчивости объекта, так как он окажется в зоне активного волнового воздействия. Планируется, что строительство газопровода завершится во втором квартале 2010 года, стоимость проекта составит около 25 млрд рублей.

Александр Фролов

Фото автора, Ростислава Фурсы

ДОБАВЛЕННЫЕ ПРОЕКТЫ

На вопросы журнала отвечает генеральный директор
ООО «Газпром трансгаз-Кубань» **Сергей Жвачкин**



– ООО «Газпром трансгаз-Кубань» было создано в 2007 году, какие события произошли за эти два года?

– Наша компания, с одной стороны, достаточно молодая, поскольку была образована в 2007 году путем выделения из «Кубаньгазпрома». С другой стороны, у коллектива имеется более чем 40-летний опыт работы в старейшем газовом предприятии региона. В начале 2008 года к нам присоединились два филиала «Газпром трансгаз Москва». Так границы ответственности нашего общества расширились за счет Ростовского ЛПУМГ и Таганрогского ЛПУМГ.

Сегодня предприятие обеспечивает надежное газоснабжение в трех регионах Южного федерального округа: Краснодарском крае, Ростовской области и Республике Адыгея; общая протяженность магистральных газопроводов – более 7 тыс. км, включая магистральный газопровод Россия – Турция; в зоне нашей ответственности находятся свыше 300 газораспределительных станций.

Полный «Голубой поток»

– Наша главная задача – транспортировка газа. В 2008 году по системе прошло 39,5 млрд куб. м. Мы полностью выполнили план поставок голубого топлива турецким потребителям по газопроводу Россия – Турция: 10 млрд куб. м российского газа прошло по акватории Черного моря. Хочется также отметить, что в самом начале 2009 года газопровод «Голубой поток» работал на полную проектную мощность – более 48 млн куб. м газа в сутки.

– Повлиял ли на деятельность предприятия мировой финансовый кризис?

– Начало текущего года выдалось для нашего предприятия, как и для всего «Газпрома», нелегким. В связи с прекращением транзита через Украину газопровод «Голубой поток» был выведен на максимальную производительность, чтобы обеспечить Турцию газом в необходимом объеме, хотя по плану вы-

ход на проектную мощность должен был состояться только в 2010 году. Однако сбоев не произошло. Кроме того, наш объект, ГИС «Платово», находился непосредственно в центре событий. Это одна из пяти газоизмерительных станций, по которым голубое топливо поступает на территорию Украины, здесь работали международные наблюдатели.

Серьезным проектом нашего коллектива стали организация и проведение финального тура корпоративного фестиваля «Факел». Впервые мы принимали мероприятие такого уровня. Вместе с техническим персоналом количество участников и гостей фестиваля превысило 2 тыс. человек. От нас как организаторов потребовались колоссальная ответственность, креативность и финансовая дисциплина.

– Какие проекты будут реализованы в ближайшие время?

– Сегодня Краснодарский край постоянно находится в центре внимания



благодаря интенсивному экономическому развитию, высочайшим темпам строительства и подготовке к сочинской Олимпиаде 2014 года. И «газовым» проектам отводится важнейшее место во всех этих процессах.

Новые мощности

– Активно развивается проект «Южный поток». В мае в Сочи были подписаны принципиальные соглашения между «Газпромом» и итальянской компанией ENI. Документ, в частности, предусматривает увеличение производительности морского участка газопровода с 31 до 63 млрд куб. м в год.

Продвигается и проект «Голубой поток-2». В первом квартале нынешнего года Россия и Турция приняли решение о его реализации. Проект предполагает создание новой, параллельной уже действующим, нитки газопровода, которая будет доведена до южного побережья Турции и затем проложена по дну Средиземного моря до Израиля.

Реализация этих двух проектов станет не только крупным международным событием, но и серьезно повлияет на экономическое развитие региона. Примечательно, что особенностью «Южного потока» должно быть максимальное использование уже существующей газотранспортной системы за счет ее модернизации и реконструкции. Это прежде всего участок от компрессорной станции (КС) «Палласовка» до КС «Писаревка» и мощности газопровода «Голубой поток».

Буквально на днях был дан официальный старт строительству газопровода Джубга – Лазаревское – Сочи. Он значительно повысит надежность

газоснабжения Сочи и позволит газифицировать побережье. Губернатор Краснодарского края **Александр Ткачев** уже окрестил этот проект «Голубым потоком» регионального масштаба», и его значение действительно сложно переоценить. Сегодня Туапсинский район газифицирован не более чем на 7%, и поэтому можно не сомневаться в том, что голубое топливо станет серьезным импульсом для развития самого популярного российского курорта.

– Расскажите о социальных проектах, которые реализует ваша компания?

– Сегодня ООО «Газпром трансгаз-Кубань» – крупнейший налогоплательщик на юге страны. За 2008 год мы перечислили в бюджеты всех уровней 1,7 млрд рублей налогов. И, безусловно, социальная политика – одно из важнейших направлений деятельности нашей компании.

Помимо ежедневной заботы о здоровье сотрудников и неработающих пенсионеров, мы реализуем благотворительные проекты в рамках корпоративной ассоциации «Газпром на Кубани».

Социальная политика

– С 2005 года ассоциация шефствует над парком 30-летия Победы. При поддержке газовиков в парке появилась Аллея Памяти. Значительные средства направляются на благоустройство и реконструкцию парка и Музея боевой славы. Хорошей традицией стало проведение Марша Победы и фестиваля детского творчества.

Уже два года на предприятиях «Газпрома» проходит фотоконкурс «Моя компания». В этом году на конкурс было прислано более 3 тыс. фо-

тографий. Лучшие работы газовиков увидели все горожане. Большая выставка открылась в самом популярном торгово-развлекательном комплексе ко Дню работника нефтяной и газовой промышленности.

– Сотрудничает ли «Газпром трансгаз-Кубань» с вузами?

– Несмотря на стабильность трудового коллектива, в ООО «Газпром трансгаз-Кубань» сохраняется потребность в квалифицированном персонале. Она решается за счет привлечения на работу молодых специалистов. На протяжении 14 лет на базе центра подготовки кадров предприятия функционирует региональное подготовительное отделение РГУ им. И. М. Губкина. За это время мы смогли обучить более 200 абитуриентов.

В соответствии с перспективной потребностью заключаем с вузами целевые договоры на подготовку молодых специалистов. Сегодня такие договоры подписаны с Кубанским государственным технологическим университетом, Российским государственным университетом нефти и газа им. И. М. Губкина, Кубанским государственным университетом.

Большое внимание уделяем процессу адаптации молодых специалистов на производстве. Проводим социально-психологические тренинги и дистанционные деловые игры. Такая работа приносит плоды. В прошлом году на руководящие должности в филиалах назначено семь молодых руководителей, которые прошли многоуровневую подготовку в учебных центрах ОАО «Газпром» и за рубежом.

Беседу вел
Сергей Правосудов
Фото ООО «Газпром трансгаз-Кубань»



ИСТОРИЯ О СЛОМАННЫХ НОГАХ,

или Как буровой подрядчик пытался обмануть «Газпром»

Королевский суд справедливости Лондона вынес вердикт, по которому ОАО «Газпром» освобождено от необходимости платить необоснованные средства компании Seadrill Management Services Ltd за ремонт ее буровой установки Ekha. Счет, выставленный Seadrill ЗАО «Газпром зарубежнефтегаз», превысил 40 млн долларов. Но по решению суда оператор «Газпрома» остался должен буровому подрядчику 6,8 млн долларов.

«Сегодня без преувеличения можно сказать, что процесс превращения “Газпрома” из компании – “национального чемпиона” в глобального энергетического бизнес-лидера состоялся», – отметил Председатель Правления ОАО «Газпром» **Алексей Миллер**. В рамках данной стратегии корпорация реализует проекты за пределами России. В частности, «Газпром» занимается геологоразведкой в Бенгальском заливе на блоке 26. Оператором проекта на территории Республики Индия является ЗАО «Газпром зарубежнефтегаз», которое открыло в Дели офис для оперативного управления работами. Взаимодействие с подрядчиками строится на основании договоров международного образца. Всё идет по налаженной схеме, но, как говорится, есть нюансы. Впрочем, эти «нюансы» встречаются у любого предприятия «Газпрома» как за рубежом, так и на территории России.

Дефицит

Когда цены на нефть стремительно росли, на рынке стал наблюдаться дефицит сервисных услуг. Индийское представительство «Газпром зарубежнефтегаза» разослало более 40 запросов в адрес владельцев и операторов буровых установок всех типов, предоставив результаты инженерно-геологических изысканий в точке бурения скважины. В результате было получено единственное предложение от компании Guildford Management Ltd (входящей в группу Seadrill, впоследствии изменившей название на Seadrill Management Services Ltd) использовать в ходе предстоящих работ самоподъемную буровую установку Ekha (СПБУ Ekha).

Контракт на морское бурение по точной ставке был заключен по стандартной форме Международной ассоциации буровых подрядчиков (IADC) с Guildford Management Ltd после получения всех сертификатов и согласований.

«После транспортировки СПБУ Ekha на точку бурения и ее позиционирования, во время последней, четвертой стадии задавки опорных колонн 09.01.2006, при наличии около 7000 т балласта на борту, пенетрация опорных колонн достигла критического уровня и составила 46,9, 47,7 и 48,8 м, произошло увеличение крена установки до 2,4 градуса и были обнаружены деформации поперечных балок опорных колонн», – описывает произошедшее акт проведенной экспертизы.

«Процедура задавки опорных колонн строго регламентирована и в соответствии с контрактом является ответственностью бурового подрядчика», – отметил руководитель проектного офиса оператора ОАО «Газпром» в Дели **Александр Никифоров**.

Халатность

По данным руководства по эксплуатации СПБУ Ekha, максимально возможный крен понтона в любых условиях мог составить не более 0,3 градуса. Уже после того, как установка накренилась больше положенного, подрядчик допустил вторую грубейшую ошибку. Капитан решил исправить ситуацию самостоятельно, до прибытия экспертов. А именно – выровнять понтон установки, сбросив балласт и сняв с нее оборудование. Впоследствии действия капитана суд в своем вердикте описал так: «Капитан установки проявил небрежность, а в некоторых случаях и некомпетентность».

Как бы то ни было, попытка выровнять установку привела к повреждению опорных колонн СПБУ и спускового механизма. В результате компания Guildford Management Ltd приняла решение о демобилизации буровой установки и ее ремонте в сухом доке в Сингапуре.

Казалось бы, в связи с невозможностью исполнения своих обязательств компания Guildford Management Ltd могла бы предложить заказчику пересмотреть контракт: перенести сроки его исполнения или расторгнуть. Однако, проинформировав «Газпром зарубежнефтегаз», что ремонт продлится до 15 мая 2006 года, подрядчик продолжал выставять ежемесячные счета на оплату по условиям контракта, то есть работы как бы продолжались. При этом он, переименовавшись в Seadrill, несмотря на неоднократные запросы «Газпрома», не представил заключения технических экспертов. Более того, вопреки ранее выданным сертификатам компаний Falconer Bryan и Gusto MSC о возможности постановки и работы СПБУ на точке бурения подрядчик уведомил «Газпром» о том, что причиной аварии являются исключительно условия морского дна.

Одновременно компания Seadrill отправила подтверждение новому заказчику Premier Oil, что она готова предоставить ему СПБУ сразу же после завершения ремонта, о чем «Газпром» узнал только во время судебных слушаний. Специалисты «Газпрома», посетившие док в Сингапуре, подтвердили, что параллельно с ремонтом опорных колонн идет процесс апгрейда (как впоследствии выяснилось, для подготовки установки к новому проекту). Это значит, что Ekha даже не планировали вернуть на блок 26 для продолжения работы.

Принимая во внимание жесткие сроки выполнения обязательств перед правительством Индии в рамках СРП, «Газпром» был вынужден приступить к поиску новой буровой установки. Но Seadrill решила потянуть время, предложив «Газпрому» установку Galaxy Driller (как выяснилось позднее, не имея никаких прав на нее), а также получить побольше денег за использование Ekha (контракт продол-

жал действовать, и к этому времени «Газпром» уже был должен порядка 14 млн долларов). В мае 2006 года «Газпром» в одностороннем порядке расторг договор с Seadrill и подписал контракт с компанией Northern Offshore на бурение с полупогружной буровой установки Galaxy Driller. Со своей стороны Seadrill отвергла право «Газпрома» на расторжение контракта с ней и сама расторгла контракт 10 июля 2006 года на том основании, что «Газпром» не может платить по суточным ставкам.

Таким образом, Seadrill, вместо того чтобы провести цивилизованные переговоры, заняла позицию «собаки на сене» — с тем, чтобы вырвать из «Газпрома» средства, которые должны были быть направлены на реальное бурение с новым подрядчиком.

Суд

В августе 2007 года Seadrill Management Services Ltd совместно с компанией Seadrill Larissa Ltd (собственно владелец буровой установки) подала иск в Королевский суд справедливости (Лондон) к «Газпрому» на сумму более 30 млн долларов (к началу судебных слушаний с учетом процентов она составляла около 46 млн), включавшую в себя суточные ставки с 23 ноября 2005 года по 10 июля 2006 года, ставки мобилизации и демобилизации установки, а также

расходы на транспортировку СПБУ в сухой док и ее ремонт.

В качестве консультанта «Газпром» привлек международную юридическую компанию Herbert Smith LLP, и 29 октября были выставлены встречные иски против Seadrill. В первом встречном иске «Газпром» обосновал небрежную эксплуатацию буровой установки со стороны Seadrill Management Services Ltd, а во втором — заявил о грубом нарушении контракта буровым подрядчиком, ставшем причиной его расторжения и понесенных «Газпромом» убытков в связи с арендой другой установки для завершения бурения первой скважины.

Судебное заседание, состоявшееся в Лондоне в мае-июне, оказалось не из простых. Для отстаивания своей позиции представители «Газпром зарубежнефтегаза» привлекли, пожалуй, лучших экспертов в мире. Судье были представлены заключения по всем аспектам случившейся аварии — от анализов грунта до оценки действий экипажа установки. Такой всесторонний и детальный подход к делу убедил суд в виновности ответчика.

Кроме того, при исследовании материалов представители Seadrill Management Services Ltd признали свои ошибки в эксплуатации буровой установки Ekha, а также согласились с заключениями технических экспертов «Газпрома» о том, что единственной причиной аварии стала небрежность, а не состояние грунта. При этом в вердикте, который вынес судья **Джулиан Фло**, применена чрезвычайно резкая формулировка «staggeringly complacent», что примерно можно перевести как «катастрофическое наплевательство». Представители Herbert Smith впоследствии выразили восхищение подготовкой «Газпрома» к суду. Они не припомнили за 150-летнюю историю фирмы ни одного случая, когда ответчик признал бы свою вину.

Иван Гоголев

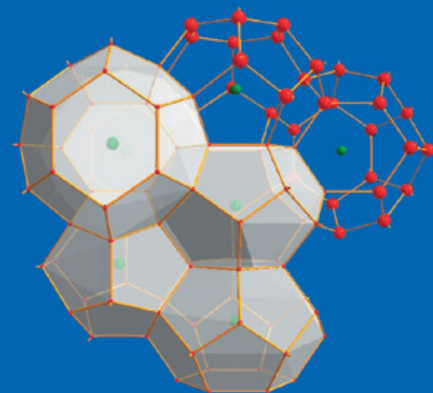
Рисунок Елизаветы Махлиной



КЛАДОВАЯ ГАЗА

скрыта в газогидратных месторождениях

Газовые гидраты в ближайшие десятилетия могут оказаться важнейшим источником углеводородов. По предварительным оценкам, в них содержится от 3000 до 7000 трлн куб. м голубого топлива. Актуальной задачей для специалистов является создание эффективных технологий поиска и разработки газогидратных залежей. Перспективными исследованиями в этой сфере занимается ООО «Газпром ВНИИГАЗ».



Перспектива – газогидраты

Мир вступил в эпоху дорогих углеводородов: верхние слои традиционных месторождений иссякают, а освоение более глубоких требует значительных материальных затрат. Себестоимость энергоносителей неуклонно растет. Всё чаще говорят о скором конце эры углеводородной энергетики. Но человечество обладает огромным и при этом практически нетронутым источником голубого топлива – газовыми гидратами (ГГ). ГГ – кристаллические соединения, образующиеся из воды и газа при определенных термобарических условиях. Впервые ученые наблюдали их в конце XVIII века, а первое их описание дал английский химик и физик **Гемфри Дэви** в 1810 году. Были обнаружены гидраты хлора, брома, сероводорода, метана и других газов. Наиболее распространенным в природе является гидрат метана. При атмосферном давлении для устойчивости этого соединения необходима температура порядка минус 80 градусов по Цельсию, но при высоких давлениях она может быть выше. Так, при 26 атмосферах гидрат метана стабилен при температуре 0 градусов.

С первых лет существования газовой промышленности ГГ, образующиеся в технических элементах, стали причиной множества неисправностей и аварий в системах добычи, подготовки и транспорта природного газа. Соответственно, первоначально гидраты рассматривались специалистами-газовиками как проблема, с которой необходимо бороться. В 1940-х годах советские ученые предположили существование залежей гидра-

та метана в районах вечной мерзлоты. Они определили, что для образования гидратов на суше нужна проницаемая порода и низкие температуры, поэтому наиболее перспективными являются глубины более 250–300 м в районах распространения мощной толщи вечной мерзлоты. В период 1950–1980-х годов во ВНИИГАЗе были созданы основы научного прогноза и борьбы с гидратообразованием в технологических элементах. А в 1966 году возможность возникновения ГГ в природных условиях была экспериментально доказана сотрудниками Московского института нефтехимической и газовой промышленности им. И. М. Губкина. Программы поиска скоплений этого ресурса начали создаваться с 1970-х годов. В 1972 году впервые в мире сотрудниками ВНИИГАЗа был осуществлен отбор керна с природными газогидратами из поддонных отложений глубоководной части Черного моря.

Несмотря на это, гидратные ресурсы до сих пор изучены очень слабо. На сегодняшний день сложилась парадоксальная ситуация: глубины в 1000 и более метров от поверхности земли исследованы лучше, чем верхние слои. Связано это в первую очередь с тем, что на заре создания газовой отрасли было теоретически доказано, что пригодные для промышленной эксплуатации залежи природного газа располагаются на уровне сеномана Западной Сибири, то есть на глубине 1000 м и более, поэтому бурение производилось интенсивным методом и керн из вышележащих слоев не отбирался. А после начала успешной

разработки гигантских сеноманских залежей вкладывать средства в изучение газогидратных месторождений казалось экономически невыгодным. Это привело к угасанию изучения природных гидратов в России в 80–90-е годы XX века, в то время как за рубежом такие исследования велись достаточно активно. К настоящему моменту мировые запасы голубого топлива в гидратах составляют, по предварительным оценкам, от 3000 до 7000 трлн куб. м. Кроме того, установлено, что себестоимость газа, добываемого из гидратов, с течением времени будет падать, так как залежи расположены на относительно небольших глубинах, а технологии добычи неизменно совершенствуются, что, естественно, снижает себестоимость. Дополнительным плюсом является то, что предварительная сепарация природного газа происходит на этапе образования залежи, что облегчает его очистку при добыче. Впрочем, методы поиска гидратных залежей, а также добычные технологии в данный момент находятся на стадии разработки.

Интерес к газогидратной тематике уже сегодня проявляют крупнейшие экономики мира. Дело в том, что развитые страны в силу исторических и географических причин всё острее ощущают свою зависимость от импорта энергоносителей, и эта проблема напрямую связывается с национальной безопасностью. На сегодняшний день наиболее перспективным международным проектом в области поиска и добычи газа из газогидратов является полигон в дельте крупнейшей канадской реки Макензи. Свой



Природный газогидрат



Погружение ГОА «Мир-2»

Гидратонасыщенный грунт
месторождения МалликМесторождение Маллик в дельте реки Макензи
(Канада)

вклад в его создание внесли Канада, США, Германия, Индия и Япония. Проект вошел в стадию опытно-промышленной эксплуатации и наглядно продемонстрировал, что в относительно благоприятных условиях современные технологии позволяют извлекать из гидратов газ по себестоимости 30–40 долларов за 1000 куб. м, а в ряде случаев – даже 20–30 долларов. При актуальных ценах на голубое топливо этот результат можно считать очень обнадеживающим. Канада вообще представляется перспективной в плане разработки газогидратов: ее площадь составляет порядка 10 млн кв. км, причем около трех четвертей этой территории приходится на малозаселенную зону севера с вечной мерзлотой в геологическом разрезе.

Другой перспективной страной для добычи газа из гидратов является Япония, которая полностью зависит от импорта энергоносителей и потому весь-

ма заинтересована в том, чтобы начать осваивать газогидраты в своих прибрежных водах. Участие в международных проектах для нее – это в первую очередь возможность получить доступ к передовым добычным технологиям. Кроме того, национальную программу «Стратегия исследования и разработки метановых гидратов на 2001–2010 годы» реализуют США. Сейчас американцы проводят закрытые исследования в районе Мексиканского залива. За последние годы крупные месторождения обнаружены в акватории Японских островов, на Аляске и в других регионах, но практически все они требуют создания новых методов и технологий, поэтому до начала их промышленной разработки, по всей вероятности, пройдет не менее десятилетия.

Российские гидраты

Россия обладает самыми значительными запасами природного газа в мире –

около 48 трлн куб. м, или 26% мировых доказанных запасов. Несмотря на это, наша страна также заинтересована в освоении газогидратов. Дело в том, что «Газпром» начинает выходить в новые регионы добычи, а в старых остается уже созданная инфраструктура. Освоение газогидратных залежей позволит снова загрузить существующие мощности. Поэтому понятно, что инициатором прикладных газогидратных исследований в России выступило ОАО «Газпром». Наиболее крупные добычные предприятия корпорации находятся в зоне вечной мерзлоты, то есть в районах, пригодных для образования ГГ. В апреле 2003 года было проведено совещание «Современное состояние газогидратных исследований в мире и практические результаты для газовой промышленности». Позже была утверждена «Программа разработки и применения в газовой промышленности технологий разведки, добычи газа

Озеро Байкал



Глубоководный обитаемый аппарат «Мир-2» перед погружением



Установка флага ООО «Газпром ВНИИГАЗ» на дне озера Байкал

из природных газогидратов, способов хранения и транспорта газа в гидратном состоянии на период 2004–2010 годов». Кроме того, газогидратная тематика нашла отражение в ряде важных общекорпоративных документов.

По предварительным оценкам специалистов ВНИИГАЗа, в российских гидратах (в основном, на шельфе) содержится порядка 1100 трлн куб. м газа. На суше перспективными районами первоочередных работ по поиску и разведке газогидратных залежей являются Ямбургское и Заполярное месторождения, где неоднократно отмечались выбросы газа из интервалов глубин, благоприятных для гидратообразования. Наиболее перспективными для освоения субаквальных ресурсов ГГ исследователи считают Черное и Охотское моря. По предварительным оценкам, ресурсы гидратного газа в Черном море составляют около 30 трлн куб. м (по наиболее оптимистическим, но маловероятным прогнозам, – до 110 трлн). Разумеется, России принадлежит лишь часть Черного моря, но выход к нему имеет одно из старейших предприятий корпорации – «Кубаньгазпром», добыча которого давно находится в стадии падения. Следовательно, в этом районе развита инфраструктура и недозагружены мощности. С точки зрения поиска и разведки морских залежей гидратов хорошие перспективы у Охотского моря – это в первую очередь Сахалинский проект, обладающий большим потенциалом.

Для освоения субаквальных ресурсов требуется разработка глубинного бурового оборудования. К сожалению, в России ощущается нехватка специалистов в этой области. Соответственно, на нынешнем этапе для создания необходимых методик и технологий нашей стране понадобится помощь зарубежных партнеров. Кроме того, для отработки методов поиска газогидратных залежей и добычных технологий, отвечающих требованиям экономической эффективности, на современном этапе нам нужны научно-

исследовательские суда океанического класса. Исследования нередко проходят в трудных условиях штормовой погоды и вдалеке от берега, поэтому специалистам необходим газозоносный водоем с развитой инфраструктурой в прибрежной зоне, где за короткое время можно получить данные, которые могут быть использованы при поиске, картировании и разработке скоплений газогидратов морских акваторий. Таким фактически идеальным объектом оказалось для ученых и разработчиков озеро Байкал.

«Миры» на Байкале

Сейчас лидером изучения озера является Лимнологический институт Сибирского отделения Российской академии наук (ЛИН СО РАН), у которого имеется собственный научно-исследовательский флот. С 1996 года ЛИН совместно с российскими и иностранными коллегами из Японии, Индии, Бельгии, Германии провел большое количество исследований. В результате была изучена геология озера, определены рельеф и топография дна, поля распространения газогидратов, география подводных вулканов и др. В 1997–2002 годах в рамках проекта «Байкал-бурение» ученые получили гидратосодержащий керн. На поверхность были подняты образцы донных отложений, представлявшие собой смерзшийся песчано-алевритовый материал, который при нагревании обильно выделял газ. Лабораторные исследования показали наличие гидратов биохимического метана в поровом пространстве керна. В этот период байкальскими гидратами заинтересовались ученые из Бельгии, Германии и Японии. Совместно с ними СО РАН выполняло работы по поиску и изучению скоплений в приповерхностном слое осадков озера на поддонной глубине в несколько метров. В марте 2000 года около грязевого вулкана Маленький обнаружены залежи гидратов.

К 2003 году были собраны важные геологические и сейсмоакустические данные по районам вулканов Маленький,

Большой и К-2. Ученые установили, что все найденные скопления приповерхностных газовых гидратов относятся к небольшим участкам этих возвышений. К 2008 году было открыто четыре грязевулканических района, объединяющих 14 вулканов, а в осадках семи из них обнаружены скопления ГГ.

После значительного перерыва, в 2007 году, к исследованиям присоединился ВНИИГАЗ. Заключив с ЛИН СО РАН соглашение о научном сотрудничестве, в 2008-м газовый институт организовал первую совместную технологическую экспедицию «Байкальские гидраты 2008». В ее рамках был успешно осуществлен отбор газогидратов с глубины около 1300 м, а также протестированы научные методы их поиска и разведки. Вторая экспедиция состоялась в нынешнем году. Ученые продолжили работы по изучению поддонных скоплений ГГ. Кроме того, группа исследователей выполняла эксперименты по моделированию поведения грунтов в глубоководных условиях под действием динамических нагрузок подводных трубопроводов. Ученые погружались на аппаратах «Мир» для изучения гидратного поля вулкана Маленький, морфологии дна и отбора проб. По окончании экспедиции на вершине вулкана (глубина 1324 м) ученые установили флаг с логотипом ВНИИГАЗа. В ходе экспедиции были получены новые уникальные данные по гидратоносности поддонных отложений озера. Сейчас отобранные керны изучаются в лабораториях, проводится экспериментальное моделирование условий существования гидратов метана в породах района исследования, обрабатываются данные, полученные при погружениях на «Мирах». Собранные информация приближает «Газпром» к разработке субаквальных ресурсов Черного и Охотского морей.

Александр Фролов

Фото ООО «Газпром ВНИИГАЗ»,
ИТАР-ТАСС,
<http://energy.usgs.gov>

НОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО

ООО «Газпром добыча Оренбург» расширяет ассортимент выпускаемой продукции

Экономический кризис – это не только беда, но и хорошая возможность выпускать именно ту продукцию, которая наиболее востребована. Поэтому ООО «Газпром добыча Оренбург» предложило построить крупные предприятия по производству полипропилена и полиэтилена. Первым шагом в этом направлении стало создание в 2006 году ООО «Полимер», изготовляющего трубы из полиэтилена и полипропилена. В нынешнем году оно расширило ассортимент за счет выпуска шлангов из ПВХ.

«Газпром добыча Оренбург» профинансировало создание нового производства за счет собственных средств. Было закуплено самое современное оборудование германской фирмы Battenfeld. Автоматические линии для изготовления труб очень технологичны: чтобы перестроить их на выпуск продукции другого диаметра, достаточно выбрать исходные данные на встроенном компьютере. Практика показала, что при проектной мощности 8 тыс. т труб в год предприятие полностью окупится за 51 месяц.

Ассортимент производства обширен: в настоящее время автоматические линии выпускают полиэтиленовые и полипропиленовые трубы диаметром от 20 до 500 мм. В дальнейшем планируется развитие производства труб для подземных газопроводов диаметром до 1200 мм. Кроме этого, в ближайших планах предприятия – выпуск трехслойных труб с теплоизоляцией, используемых для транспортировки горячей воды и пара, иными словами – для прокладки теплотрасс. Срок их эксплуатации в несколько раз дольше, чем у стальных. И еще один очень важный проект – налаживание производства фитингов.

В 2007–2008 годах в Оренбургской области активно шла газификация. За два года было освоено более 1,6 млрд рублей капиталовложений и проложено свыше 1000 км межпоселковых трубопроводов. Поставляло полиэтиленовые трубы для газопроводов ООО «Полимер». Сейчас это предприятие – активный участник

газификации не только Оренбургской области, но и ряда соседних регионов, включая Самарскую и Челябинскую области, Татарстан и Башкортостан.

Одним из наиболее перспективных проектов «Полимера» стало освоение производства шлангов из пластичного поливинилхлорида, армированных усиливающей спиралью. До недавнего времени такие шланги в России выпускал всего один завод, но и он обеспечивал менее 10% спроса, а остальные 90% импортировались из Китая, Кореи и Тайваня. Очевидно, что это весьма накладно.

От заказа оборудования до запуска нового производства прошло всего два месяца. «Думаю, за такими, сравнительно небольшими предприятиями будущее, – сказал губернатор Оренбургской области **Алексей Чернышев**, открывая новое производство. – Они могут, исследуя рынок, выпускать наиболее востребованную продукцию». Еще до торжественного пуска автоматической линии оренбургский филиал американской фирмы John Dier заключил с «Полимером» соглашение о поставках 10 т шлангов в месяц. Они будут использоваться на современных сеялках для подачи зерна.

«Нам удалось создать динамично развивающееся предприятие,

которое чутко реагирует на изменения рыночной конъюнктуры, – отметил генеральный директор ООО «Газпром добыча Оренбург» **Сергей Иванов**. – Сегодня «Полимер» известен не только в Оренбургской области, но и в соседних регионах. Кроме того, 21% его продукции закупает Казахстан». По словам директора ООО «Полимер» **Юрия Каверина**, новое производство окупится всего за полтора года.

Дмитрий Альтов
Фото ООО «Газпром добыча Оренбург»



РОСТ В ПЕРИОД КР

демонстрирует «Газпромнефть-Нефтесервис»

ООО «Газпромнефть-Нефтесервис» (ГПН-НС) сохраняет сильные позиции на российском рынке сервисных услуг. Несмотря на сложную ситуацию в экономике страны, предприятию удалось выполнить план по выручке на 101%. Кроме того, срок строительства скважин снизился на 10%, а затраты – на 3%. При этом производительность труда увеличилась на 2,5%. Ожидается, что к концу года доля ГПН-НС на российском рынке вырастет до 8–9%.

Создание предприятия

С окончанием 1990-х годов ушла в прошлое порочная практика финансирования нефтесервиса по остаточному принципу, ведь без этого сегмента невозможна эффективная и долговременная эксплуатация месторождений. Недостаточное внимание к «обслуживающей» отрасли стало очевидно в 2007 году, когда нефтесервисное оборудование компании «Газпром нефть» морально устарело, а его износ достиг 80–90%. В сентябре 2007 года было создано ООО «Газпромнефть-Нефтесервис», объединившее 10 из 17 существовавших на тот момент нефтесервисных предприятий «Газпром нефти». Генеральным директором «дочки» был назначен **Юрий Байдуков**, в апреле 2008 года его сменил **Олег Витка**. В июне 2008-го Правление «Газпром нефти» утвердило стратегию развития ГПН-НС до 2020 года. Предполагалось, что предприятие будет не только обслуживать интересы материнской компании, но и приносить прибыль, выполняя сторонние заказы.

Для повышения финансовой прозрачности было решено отказаться от цеховой организации производства в пользу дифференциации по сегментам: геофизика, бурение, текущий и капитальный ремонт скважин, а также обеспечение производства. С начала 2010 года предприятие планирует ввести управление

в своих филиалах по центрам финансовой ответственности. Сегодня ключевыми сегментами ГПН-НС являются бурение, капитальный и текущий ремонт скважин, геофизика. Кроме того, важные составляющие бизнеса – ремонт и сервисное обслуживание нефтепромыслового, бурового оборудования, бурильных, обсадных и нефтекомпрессорных труб, вышкомонтажные работы, строительство и содержание кустовых площадок и дорог. ГПН-НС также оказывает транспортные услуги. В июле 2009-го новым генеральным директором предприятия стал **Валерий Колотилин**.

Производственные итоги

Сложный для мировой экономики 2008 год предприятие завершило с хорошими показателями. Проходка в эксплуатационном бурении составила 960 тыс. м, было сделано 5600 текущих (ТРС) и 760 капитальных ремонтов скважин (КРС), а услуг по геофизике предоставлено в объеме 600 тыс. партия-часов. За первое полугодие 2009-го план по выручке был выполнен на 101%. Объем проходки за тот же период составил около 500 тыс. м. Вполне вероятно, что к концу года этот показатель достигнет 1 млн м. Из-за увеличения межремонтного периода количество ТРС по планам снизилось до 4600. В то же время возросло количество капремонтов – в первом полугодии было выполнено 450, всего до конца 2009-го запланировано 970 КРС. Объем работ по геофизике составил 308 тыс. партия-часов, а до конца года ожидается более 620 тыс. Для дальнейшего продвижения ГПН-НС расширяет спектр предоставляемых услуг, к которым добавились

Сложный для мировой экономики 2008 год предприятие завершило с хорошими показателями. Проходка в эксплуатационном бурении составила 960 тыс. м, было сделано 5600 текущих и 760 капитальных ремонтов скважин

цементирование скважин, супервайзинг при зарезке боковых стволов, телеметрия и ремонт буровых труб.

Продолжается процесс модернизации станков, системы очистки, труб, сокращается непроизводительное время. Планом предусматривалась модернизация шести буровых установок, но в связи с изменением мировой экономической ситуации было сделано две. Один из важнейших показателей – производительность труда – вырос по сравнению с 2008-м на 2,5%, а срок строительства скважин был сокращен на 10%. Соответствующая программа создавалась совместно с Департаментом добычи нефти и газа материнской компании. В ближайшее время планируется разработка и внедрение автоматизированной системы материально-технического обеспечения на основе корпоративных стандартов и единой методологии. На долю ГПН-НС в прошлом году приходилось около 6% общего рынка нефтесервисных услуг (около 9% – в сегменте ремонтов, 7% – по проходке в сегменте эксплуатационного бурения, 4% – в геофизике). Ожидается, что к концу года доля предприятия на российском рынке вырастет до 8–9%.

В условиях кризиса

В условиях экономического кризиса «Газпромнефть-Нефтесервис» не изменила своих планов по реализации стратегии развития. Задачи по трансформации и стратегическому партнерству будут выполнены в срок. Разумеется, экономический кризис сказался на работе компании. По мнению Валерия Колотилина, «сервисные предприятия наиболее чувствительны к кризисам». ГПН-НС провела ряд антикризисных мероприятий. Были оптимизированы затраты на транспорт, материалы, услуги и т. д. В частности, пришлось снизить темпы обновления парка оборудования. В первую очередь это коснулось сегмента бурения как наиболее дорогостоящего – сегодня приобретаются только самые необходимые агрегаты. Однако программа обновления продолжает реализовываться: к примеру, закупаются три мобильные буровые установки, рассматривается вопрос приобретения пяти стационарных агрегатов. Легковой транспорт был выведен на аутсорсинг.

Кроме того, снизились цены на услуги, что, кстати, не помешало добиться роста прибыли по сравнению с предыдущим годом – благодаря повышению эффективности работы и росту количества заказов. В итоге при выполнении бизнес-плана на 101% удалось сократить затраты примерно на 3%. В физическом выражении в большинстве сегментов сохраняются те же объемы, что и в 2008 году.

Не в последнюю очередь это обеспечивается участием в тендерах сторонних заказчиков. На внешнем рынке наиболее конкурентоспособными сегментами ГПН-НС являются геофизика и капитальный ремонт скважин. Сегодня крупнейшие сторонние заказчики предприятия – «Роснефть», «Славнефть», «Русснефть» и «Газпром». В сегменте геофизики ведутся работы в Восточной Сибири и Якутии. По оценкам специалистов ГПН-НС, к 2012 году на внешний рынок будет приходиться порядка 35% заказов, а к 2020-му эта доля возрастет до 50%. Предприятие реализует стратегию по выходу на зарубежные рынки. В ближайших планах – участие в тендерах на рынке нефтесервисных услуг Сирии.

Александр Фролов
Фото ОАО «Газпром нефть»



За первое полугодие 2009-го план по выручке был выполнен на 101%. Объем проходки составил около 500 тыс. м, а производительность труда выросла по сравнению с 2008-м на 2,5%



Липецкая область готова увеличить потребление голубого топлива на 25%

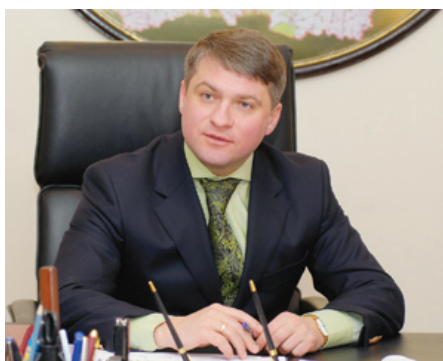
В нынешнем году газовое хозяйство Липецкой области отметило сразу два юбилея – 50-летие газораспределительной организации ОАО «Липецкоблгаз» и десятилетие региональной компании по реализации газа ООО «Липецкрегионгаз». Несмотря на солидные лета первой из компаний и еще «детский» возраст второй, их слаженная совместная работа обеспечивает функционирование высокоэффективной системы газоснабжения, которая по ряду показателей является одной из лучших в России.

объектов, строятся сотни километров газопроводов. Генеральный директор «Липецкрегионгаза» и «Липецкоблгаза» **Сергей Карасиков** не рассматривает все эти организации и предприятия как непрофильные активы и не планирует их продавать. «Это составляющая часть нашей социальной политики, способствующая повышению экономического благосостояния компаний», — поясняет он.

Газоснабжение

Ежегодно Липецкая область потребляет порядка 5 млрд куб. м газа. Максимальные объемы поставок приходятся на предприятия металлургии (39%), элек-

ГАЗ РАЗЕ



Первый газ на территорию Липецкой области пришел из магистрального газопровода Ставрополь – Москва, построенного в 1956 году. Транспортировка шла по нескольким ниткам непосредственно с Северо-Ставропольского месторождения, запасы которого оценивались в 220 млрд куб. м газа. В сентябре 1959 года Липецкий облисполком принял решение организовать в Ельце хозрасчетное управление газового хозяйства «Горгаз», а через два месяца этот город стал первым населенным пунктом на территории области, который получил природный газ.

В настоящее время газовое хозяйство области – многопрофильная структура,

в рамках которой, наряду с «Липецкрегионгазом», «Липецкоблгазом», их филиалами и дочерними предприятиями, занимающимися непосредственно поставкой и транспортировкой газа, строительством и обслуживанием газовых сетей и оборудования, действуют торговый дом «Олимп» с сетью кафе и магазинов, охрannое предприятие «Газохрана», автотранспортное предприятие, база отдыха в Задонском районе, лизинговая и инвестиционная компании. В газовый холдинг также входит проектно-сметное бюро, по чертежам и расчетам которого в области газифицируется основная часть домовладений, котельных, социальных

троэнергетики (24%), население (16,7%) и предприятия агропромышленного комплекса (9%). Если классифицировать промышленных потребителей Липецкой области по условиям договорных обязательств, то их можно разделить на три категории. К первой относятся промышленные потребители, имеющие с ООО «Липецкрегионгаз» пятилетние договоры, заключенные на 2008–2012 годы. Ежегодный объем потребления газа этими предприятиями, которых в области насчитывается около 2,5 тыс., зафиксирован в договорах на уровне объемов 2006 года и составляет в общей сложности 3,8 млрд куб. м. Этот газ они полу-

чают по ценам Федеральной службы по тарифам (ФСТ).

Ко второй категории относятся бюджетные организации федерального, областного и местного уровней. С этими потребителями договоры перезаключаются ежегодно, и газ также отпускается им по ценам ФСТ. На долю данной категории потребителей приходится около 65 млн куб. м газа в год.

Третья категория – потребители, уже сегодня получающие газ по свободным ценам, которые в среднем на 26% выше тарифов ФСТ. Это предприятия и организации, начавшие работать после вступления в силу постановления Пра-

оплаты промышленных предприятий Липецкой области с учетом авансовых платежей за первое полугодие 2009 года составил 103%, что немного меньше, чем за соответствующий период прошлого года (107,6%). Основной проблемой потребителей газа Липецкой области является недостаток средств, необходимых для финансирования потребляемого газа на условиях заключенных договоров. Если до октября 2008 года предприятия полностью или частично (в зависимости от условий договора) производили авансовый платеж за газ, то в настоящее время расчеты производятся в основном за текущее потребление газа.

В систему газораспределения также входят 840 газорегуляторных пунктов (ГРП) и 2154 шкафных распределительных пунктов (ШРП). Общее состояние сетей и объектов можно признать хорошим, подавляющее большинство из них не отрабатывали нормативный срок службы. Такая ситуация будет сохраняться еще 3–5 лет.

В то же время специалистами «Липецк-облгаз» выполняется большой объем работ по ремонту и реконструкции сетей. Так, например, за первые шесть месяцев текущего года на 8,31 км подземных газопроводов и на 105 ГРП и ШРП была проведена диагностика. Приборному обследованию подверглось 2217 км сетей

ВИТИЯ



вительства №333 от 28 мая 2007 года. На их долю приходится около 145 млн куб. м газа в год.

Крупнейшие потребители газа Липецкой области относятся к первой категории – с ними заключены долгосрочные договоры. По таким договорам газ получают ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (1,7 млрд куб. м), а также филиал ОАО «ТГК-4» – «Восточная региональная генерация» (1,2 млрд куб. м).

Сергей Карасиков отмечает, что потребители области всегда отличались высокой платежной дисциплиной, но нынешняя экономическая ситуация несколько подпортила показатели. Уровень

Также несколько выросла задолженность населения. В целях ее сокращения компанией-поставщиком ведется информирование абонентов об их долгах по телефону с использованием автодозвона через городские и районные АТС, по месту работы граждан-должников направляются обращения к руководству с просьбой оказать содействие в погашении задолженности за газ.

Газораспределение

Общая протяженность газовых сетей, обслуживаемых газораспределительными организациями (ГРО) на территории Липецкой области, составляет 16 891 км.

(16,5% от общей протяженности стальных подземных газопроводов).

Уже не первый год государственной компанией «Росгазификация» «Липецк-облгаз» признается лучшим газовым хозяйством России. Критериями такой оценки по итогам года являются: объемы ввода в эксплуатацию газопроводов и капитального ремонта газового оборудования и сетей, количество газифицированных квартир, снижение аварийности заявок на 1000 единиц, показатели балансовой прибыли, условия работы персонала и т. д. По большинству этих показателей липецкое газовое хозяйство идет с опережением в сравнении с коллегами

из других регионов. Большая заслуга в создании такой эффективно работающей системы газораспределения и газоснабжения принадлежит прежнему руководителю газового хозяйства Липецкой области **Николаю Карасикову**.

Энергосбережение

Липецкие газовики реализуют ряд программ по энергосбережению. Можно выделить три основных направления. Первое – перевод объектов жилья и соцкультбыта на автономное газовое отопление. С 2000 по 2005 годы было закрыто или разгружено более 250 малоэффективных котельных, для уменьшения потерь



тепла демонтировано свыше 1000 км теплотрасс. Им на смену пришли блочные и крышные котельные, оснащенные газоиспользующим оборудованием с КПД более 90%.

Второе направление – внедрение современных приборов учета газа как на предприятиях и в организациях, так и в жилых домах, в том числе многоэтажных. По расчетам специалистов, после установки счетчика потребитель в среднем начинает расходовать газа на 15% меньше. В рамках этого направления жителям области ежегодно устанавливается около 15 тыс. счетчиков, и в настоящее время почти половина населения

региона оплачивает потребленный газ в соответствии с показаниями приборов учета. Кроме того, с 2005 года ООО «Липецкрегионгаз» реализует программу по установке счетчиков малоимущим жителям, ежегодно направляя на эти цели до 3 млн рублей.

Третье направление – реконструкция существующих коммерческих узлов учета газа у промышленных потребителей с согласованием применяемых средств измерений в соответствии с современными требованиями. При этом достигается уменьшение погрешности узлов учета с 5% до 2,5%, что приводит к повышению точности учета подаваемого газа потребителям и достоверности расчетов за поставленное топливо. Реконструкция узлов учета выполнена на 306 предприятиях с годовым потреблением 3,65 млрд куб. м, что составляет 79% от общего объема газопотребления области или 95% от газопотребления промышленности.

Стоит отметить и усилия «Липецкрегионгаза» по программе автоматизированного учета коммерческого газа, реализуемой по концепции ООО «Межрегионгаз». Программа позволяет контролировать отпуск газа потребителям Липецкой области в режиме реального времени и осуществлять оперативное управление объемами газопотребления. Источники ее финансирования – инвестиции как «Межрегионгаза», так и самой РГК. Так, только за счет собственных средств на телеметрию с использованием GSM-связи были переведены 156 крупных промышленных потребителей (с общим газопотреблением 3,256 млрд куб. м в год). В 2009 году будет установлена телеметрия еще у 20 потребителей (с общим газопотреблением 76 млн куб. м в год). Также за свой счет «Липецкрегионгазом» с 2008 года выполняется программа создания автоматизированного поквартирного учета газа для населения по вводимому многоэтажному жилью. В прошлом году с использованием этой программы было введено в эксплуатацию два многоэтажных дома. В 2009-м запланирована сдача уже пяти многоэтажных домов.

Газ для ОЭЗ

В 2005 году Правительством РФ было принято решение о создании в России шести особых экономических зон (ОЭЗ) (две зоны промышленно-производственного типа и четыре – технико-внедренческого типа). Липецкая область прошла конкурсный отбор на размещение у себя экономической зоны первого типа. На площади чуть более 10 кв. км планируется разместить к 2012 году

порядка полусотни предприятий (резидентов).

23 января 2006 года в Грязинском районе области состоялась церемония закладки ОЭЗ «Липецк», а уже 14 июля 2007 года на ее территории было открыто первое предприятие – завод ООО «ЧСЗ-Липецк» по производству стеклотары для пищевой и медицинской промышленности, который сейчас является основным потребителем голубого топлива ОЭЗ. В прошлом году «Липецкрегионгаз» поставил этому предприятию 32,84 млн куб. м газа. Стоит отметить, что, несмотря на сложную экономическую ситуацию, стекольный завод в текущем году увеличил потребление. За пять месяцев 2009 года он купил голубого топлива почти на 4 млн куб. м больше, чем за такой же отрезок времени 2008-го. В настоящее время в ОЭЗ «Липецк» готовятся к приему газа ООО «Белон-Метакон» и ООО «Производственный комплекс «Рационал»».

Несмотря на скромные пока объемы газопотребления, руководство ОЭЗ настроено оптимистично, уверяя, что в ближайшее время экономической зоне понадобится газа на порядок больше. «Развитие ОЭЗ не стоит на месте, – говорит руководитель территориального управления Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами (РосОЭЗ) по Липецкой области **Владимир Лаврентьев**. – В ближайшие 2–3 года ожидается приход новых резидентов, и крупнейший из них – ОАО «Энерготехнологии Липецк» с годовой потребностью в газе до 750 млн куб. м в год. В рамках этого проекта планируется строительство газотурбинной электростанции, которая сможет обеспечить электроэнергией всех резидентов ОЭЗ. Всего, по нашим прогнозам, ежегодное потребление газа ОЭЗ «Липецк» достигнет 1,2 млрд куб. м в год». Если этим прогнозам суждено сбыться, то объем поставок газа в область, который последние годы колебался на отметке 5 млрд куб. м в год, может увеличиться почти на четверть.

Владимир Лаврентьев очень рассчитывает на сотрудничество с «Газпромом». «С учетом тех планов, что я озвучил, мы очень заинтересованы в реконструкции ГРС и строительстве отвода от магистрального газопровода, который проходит недалеко от нашей территории. Мы надеемся, что «Газпром» проинвестирует эти мероприятия. Я думаю, это будет выгодно и самой корпорации – ведь все предприятия ОЭЗ станут покупать газ по свободной цене».

Николай Хренков

Фото предоставлены пресс-службой ООО «Липецкрегионгаз»



ПОИСКОВАЯ СИСТЕМА

Волгоградские газовики ведут раскопки в местах сражений

Свободное от работы время четыре сотрудника Котельниковского линейно-производственного управления магистральных газопроводов (ЛПУМГ) ООО «Газпром трансгаз Волгоград» посвящают военной истории родного края. На самом деле это увлечение – большая и серьезная работа: только весной этого года отряд «Комсомолец» в результате своей поисковой деятельности обнаружил останки 32 красноармейцев, которые иначе еще долго не были бы похоронены с надлежащими почестями.

В 2006 году мастер-теплотехник Котельниковского ЛПУМГ **Сергей Плотников** и инженер пожарной охраны **Олег Кравченко** заинтересовались историей обороны города Котельниково во время Великой Отечественной войны. Позже к ним присоединились инженер охраны труда **Роман Кравченко** и инженер ГО и ЧС **Сергей Лядов**. Так на базе Котельниковского ЛПУМГ появился поисковый отряд «Комсомолец».

Вообще говоря, деятельность любой такой группы полевыми раскопками в местах сражений не ограничивается. Само собой, «Комсомолец» занимается установлением личности погибших по найденным останкам, разыскивает родственников героев. Много времени и сил уходит на работу с архивами. Эта важная часть поисковой работы лежит в основном на Сергее Лядове и Олеге Кравченко. Оба инженера навodят справки в центральном архиве Министерства обороны, устанавливают данные по размещенным в Интернете книгам памяти, другим источникам. Чтобы воссоздать план обороны города Котельниково, «комсомольцам» пришлось изучить сотни документов районной администрации и местного краеведческого музея. Сегодня поисковый отряд имеет достаточно полное представление о событиях 65-летней давности, происходивших на рубеже обороны родного города.

У каждого в котельниковском поисковом отряде свои обязанности. Роман

Кравченко занимается сбором информации, опрашивая очевидцев, участников военных событий, их родственников. Для этого инженер охраны труда ЛПУМГ часто ездит по хуторам и поселкам Октябрьского и Котельниковского районов Волгоградской области. Благодаря этой работе, в частности, на хуторе Васильевка Октябрьского района было найдено захоронение 21 воина 87-й гвардейской дивизии, которая сдерживала натиск танков Манштейна, рвавшихся к окруженной в Сталинграде группировке фельдмаршала Паулюса.

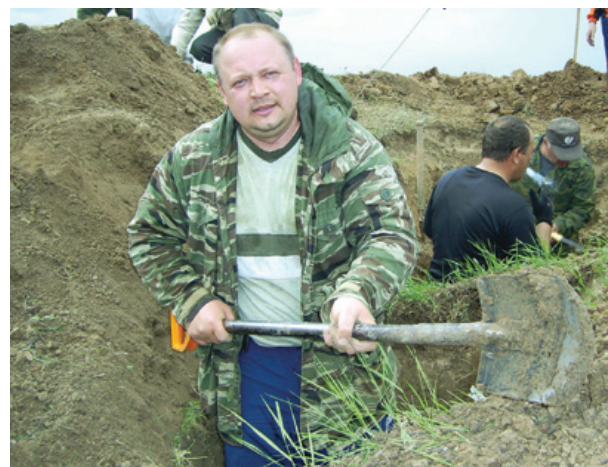
Основная задача другого «комсомольца» – Сергея Плотникова – обнаружение рубежей обороны при помощи GPS-навигатора (большинство окопов и блиндажей сегодня уже очень трудно отыскать путем простого осмотра местности: поля, превратившиеся в сельхозугодия, давно распаханы). Установив расположение тех или иных укреплений, Сергей наносит их на карту. Он также занимается оснащением отряда. К слову, практически всё оборудование куплено на личные средства поисковиков. Впрочем, значительную помощь оказывает «Комсомольцу» объединенная профсоюзная организация ООО «Газпром трансгаз Волгоград». В этом году, к примеру, дорогостоящий миноискатель поисковый отряд приобрел именно благодаря ее финансовой поддержке.

Олег Кравченко
Фото автора



наши люди

45



РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

На вопросы журнала отвечает генеральный директор ООО «Газпром трансгаз Ухта» **Анатолий Захаров**

– Анатолий Алексеевич, Комиссия по региональной политике ОАО «Газпром», рассмотрев опыт работы ООО «Газпром трансгаз Ухта» с органами власти субъектов Российской Федерации, признала его успешным и достойным распространения. Расскажите, как строятся отношения предприятия с регионами.

– Действуя в рамках концепции региональной политики компании, мы выполняем нашу работу с администрациями регионов на основе соглашений

с Республикой Коми (РК). Назову еще один договор, который был подписан Председателем Правления ОАО «Газпром» **Алексеем Миллером** и главой Республики Коми **Владимиром Торлоповым** в конце 2008 года, буквально в день сварки первого стыка новой газотранспортной системы Бованенково – Ухта. Он касается нашего сотрудничества на период строительства магистрального газопровода с полуострова Ямал.

– Как вы формулируете свое отношение к работе представителей газовой отрасли в региональных законодательных органах?

– Сегодня депутатами областных и республиканских законодательных

Депутатами областных и республиканских законодательных собраний, а также местных органов представительной власти в регионах деятельности нашего предприятия являются 48 сотрудников ООО «Газпром трансгаз Ухта»

о сотрудничестве, которые заключает «Газпром» с субъектами Федерации. В настоящее время такие документы регламентируют официальные отношения корпорации с Вологодской, Архангельской и Ярославской областями, а также

собраний, а также местных органов представительной власти в регионах деятельности нашего предприятия являются 48 сотрудников ООО «Газпром трансгаз Ухта». В Республике Коми работают 28 депутатов, в том числе один депутат государственного совета РК. В Вологодской области – девять депутатов, в том числе двое в областном законодательном собрании. В Архангельской области – восемь депутатов органов местного самоуправления, а в Ярославской – три.

Сотрудничество

– Участие газовиков в деятельности представительных органов власти – один из факторов, создающих благоприятную почву для позитивного развития взаимоотношений с администрациями регионов, в которых мы работаем. Примером тому может служить Республика Коми, где налажены тесные деловые контакты с руководством республики, аппаратом госсвета РК, а также министерствами, ведомствами, органами местного самоуправления. На таком же высоком уровне мы взаимодействуем с властями Вологодской области. Для наших депутатов



важно не только решать проблемы избирателей, но своей законодательской работой закреплять авторитет предприятия в деловых кругах, сохранять и преумножать инвестиционный интерес к территории Европейского Севера.

– Анатолий Алексеевич, вы являетесь депутатом Государственного совета Республики Коми уже третий срок. Общественно-политическая деятельность для вас – что это, дань требованиям времени, потребность или насущная необходимость?

– Известно немало мифов относительно депутатского мандата, ради которого люди идут на выборы разного уровня. Например, говорят, что он предоставляет неограниченные возможности для развития частного бизнеса или возможность поучаствовать в близких к власти бизнес-проектах. Боюсь, что многих, кто стремится получить мандат с такой целью, ждет разочарование. Работа депутата – серьезный, тяжелый, информационно ёмкий труд. Добавлю, что это еще и по-настоящему хлопотная работа, потому что депутату поступают сотни обращений от избирателей, в которых содержатся частные просьбы и жалобы. Нужно колоссальное терпение и внимание, чтобы сохранить эффективность в анализе самых разных вопросов. И степень ответственности при этом чрезвычайно высока.

Сегодня сама жизнь не позволяет промышленникам отойти от активного участия в законодательной деятельности на всех уровнях власти. Руководи-





тель крупного предприятия, хочет он того или нет, находится по роду своей деятельности в постоянном взаимодействии с административными структурами тех регионов, где работает. Наверное, найдутся люди, которые могут возразить, но я считаю, что хозяйственники, которые умеют организовать производство, хорошо справляются и с проблемами регионов в целом.

Сегодня сама жизнь не позволяет промышленникам отойти от активного участия в законодательной деятельности на всех уровнях власти

Очевидно, что только за счет бюджетных средств невозможно решить все вопросы. Не устаю радоваться, что коллектив ООО «Газпром трансгаз Ухта» поддерживает меня в депутатской работе. Программа благотворительности, которую мы реализуем ежегодно, предусматривает поддержку социальной инфраструктуры многих населенных пунктов вдоль нашей газотранспортной системы.

Благотворительность

— При всем этом я не склонен воспринимать свой избирательный округ как единственное место приложения усилий в плане благотворительности и спонсорства. Решая эти вопросы коллегиально, мы вместе со специалистами предприятия разрабатываем целевые программы, вкладывая средства в такие, например, проекты, как сооружение Спортивно-оздоровительного комплекса в поселке Синдор (РК). Три года назад мы торжественно открыли его и видели, насколько пришелся по душе синдорчанам такой подарок. Буквально на днях распахнет свои двери новый спортивный комплекс в Сосногорске — он построен

в рамках программы «Газпром — детям».

На протяжении многих лет мы патронируем Ухтинскую школу-интернат №2, построили там спальный и учебный корпуса, помогаем с приобретением оборудования, школьных принадлежностей, мебели и т. д. В числе адресатов нашей помощи также и Ухтинский государственный технический университет, с которым мы сотрудничаем не один десяток лет. Мы открыли там уже несколько именных аудиторий и начали работу по созданию еще одной, оборудовали мощный сервер, а также

организовали экспозицию ООО «Газпром трансгаз Ухта».

Без внимания компании не остается такая важная сфера деятельности, как городское здравоохранение Ухты, Сосногорска и Вуктыла. Один из последних примеров — приобретение нового оборудования для Центра микрохирургии глаза в Ухте и диагностического оборудования для Ухтинской городской больницы. В Сосногорске за последние два года на средства газовиков произведен капитальный ремонт нескольких отделений, включая инфекционное и детское. Центральная районная больница Вуктыльского района с поликлиникой — также объект нашей постоянной заботы. Результат — обновленные помещения и лечебное оборудование, которое служит всем горожанам.

Это лишь отдельные примеры нашей благотворительной и социальной деятельности. Перечислять то, что сделано, можно до бесконечности. Круг благотворительных интересов газовиков очень широк: это конкретные люди — ветераны Великой Отечественной войны и труда, инвалиды, сироты, воины-интернационалисты, талантливые дети и студенты, а также дома-интернаты, учебные заведения, заповедники, общественные организации и т. д. Огромную помощь «Газпром транс-

газ Ухта» оказывает возрождению Русской православной церкви и воссозданию российских культурных традиций.

Не будет преувеличением сказать, что практически во все времена своего существования предприятие неизменно проявляло социальную ответственность. Сегодня мы ежегодно направляем на благотворительность и спонсорство более 40 млн рублей. И затраты на эти цели год от года увеличиваются. Таким образом, значительные средства остаются здесь, на Севере, помогая обеспечить достойный уровень жизни многим из тех, кто нуждается в помощи.

Беседу вела **Ирина Шаманаева**
Фото ООО «Газпром трансгаз Ухта»



ПРИЗОВАЯ ИГРА

Второй раз Кубок России по настольному теннису достался «Факелу Газпрома»

Замечательным подарком всем российским газовикам к их профессиональному празднику стала победа трехкратного чемпиона и обладателя Кубка России и бронзового призера Кубка Европы (ЕТТУ) оренбургского клуба настольного тенниса «Факел Газпрома» в финальных соревнованиях Кубка России во Владимире.



В последние годы уровень российского настольного тенниса вырос. Лучшие наши клубы сегодня не уступают по своим составам европейским грандам. Чтобы не выпасть из обоймы соискателей главных наград российского настольного тенниса, заняться селекционной работой вынуждены были и руководители оренбургского «Факела Газпрома». В частно-

номер испанской сборной, первый сет выиграл. Затем Самсонов перехватил инициативу и смог победить в трех последующих сетах. Второй поединок: **Федор Кузьмин – Зоран Приморац**. Более удачливым оказался хорватский легионер УГМК. Далее к теннисному столу вышли **Алексей Смирнов** и **Роберт Гардос**, игрок австрийской сборной, в прошлом сезоне вместе с Самсоновым выступавший за испанский клуб, ставший чемпионом страны. Алексей безошибоч-

вся команда. Покорил всех своим высочайшим мастерством Владимир Самсонов, который принес команде стопроцентный результат – 2,5 очка. Блеснул и Алексей Смирнов. Россия такого уровня настольного тенниса еще не видела. Многочисленные зрители получили истинное удовольствие. «Факел Газпрома» вновь вернул Кубок России в Оренбург».

И наконец, еще одна важная новость, связанная с успехами оренбургских спортсменов. 20 сентября этого года



сти, перед началом игрового сезона был заключен контракт с заслуженным мастером спорта белорусом **Владимиром Самсоновым**. Новичок «Факела» – двукратный обладатель Кубка мира, вице-чемпион мира в одиночных соревнованиях, семикратный обладатель Кубка европейских чемпионов, шестикратный чемпион Европы, многократный призер чемпионатов мира и Европы, победитель четырех турниров ТОП-12 Европы и 18 открытых чемпионатов европейских и азиатских стран, шестая ракетка мирового рейтинга (ITTF).

Финальное противостояние «Факел Газпрома» – УГМК на Кубке России во Владимире по своему уровню вполне можно сопоставить с финалами сильнейших европейских чемпионатов. Вкратце события развивались так. Стартовый матч: Самсонов – **Хи Джи Вэн**. Китаец, натурализовавшийся в Испании, первый

но провел два последних сета и праздновал заслуженную победу. Ну а затем последовал победный матч оренбургской пары Самсонов – Смирнов, не дававшей своим соперникам Приморацу и Гардосу набирать в каждом из трех сетов более шести очков. В заключительном поединке финала встретились Самсонов и Приморац. В красивой захватывающей игре Владимир уверенно «разобрался» с именитым соперником. Результат финала: «Факел Газпрома» выиграл с общим счетом 4:1.

Главный тренер оренбуржцев **Виктор Андреев** в связи с триумфом своих подопечных сказал: «Потрясающий по напряжению финальный матч завершился убедительной победой оренбургского клуба настольного тенниса. Блестяще играла



в Штутгарте (Германия) завершился очередной чемпионат Европы по настольному теннису, где член сборной России и клуба настольного тенниса «Факел Газпрома», мастер спорта международного класса Федор Кузьмин впервые в истории российского

настольного тенниса завоевал бронзовую медаль в одиночных соревнованиях среди мужчин. Кузьмин будет представлять нашу страну в этом году на Суперкубке Европы по настольному теннису.

Александр Мясников
Фото
Бориса
Ярцева



БАСКЕТБОЛЬНОЕ «ЗОЛОТО»

**выиграли сотрудники
ООО «Газпром трансгаз Чайковский»**



В спорткомплексе газовиков «Импульс» (г. Чайковский, Пермский край) прошел Международный турнир по баскетболу «Золотая осень», в котором приняли участие команды европейских энергетических компаний E.ON Ruhrgas, GASAG (Германия), E.ON UK (Великобритания) и хозяева турнира – баскетбольный клуб «5х5», существующий на базе ООО «Газпром трансгаз Чайковский».

Турнир состоялся в рамках праздничных мероприятий, посвященных 25-летию газотранспортного предприятия.

Европейский газовый кубок по баскетболу проходит уже в восьмой раз. Свою историю он ведет с 2000 года, когда по инициативе команды баскетбольного клуба «5х5» в немецком городе Эссене состоялись первые международные матчи. В нынешнем году уже второй раз в истории турнира газовый кубок разыгрывался в городе Чайковском, где находится главный офис дочернего предприятия «Газпрома» (первый, в 2006 году, также выиграли российские газовики). Большинство зрителей, занявших в этот день трибуны «Импульса», были в курсе главной интриги турнира. В истории предыдущих баскетбольных баталий выделялись две команды, явно претендующие на победу, – БК «5х5» и английская E.ON UK.

Как и ожидалось, баскетболисты английской команды на матч с хозяевами турнира настроились очень серьезно. Соперники с берегов Туманного Альбиона начали игру, максимально используя свои возрастные преимущества в скорости. Недаром самый старший из английских игроков был моложе самого молодого баскетболиста команды «5х5». Гости смогли первыми открыть счет в матче и даже ненадолго закрепить успех. Перелом в игре наступил во второй половине первого периода. При счете 8:10 в пользу англичан мастерством блеснул **Виктор Чичелов** – генеральный директор ООО «Газпром трансгаз Чайковский», депутат законодательного собрания Пермского края, а по совместительству еще и капитан коман-

ды БК «5х5». Его бросок со средней дистанции принес долгожданные два очка. Счет сравнялся, трибуны выдохнули и взорвались аплодисментами.

Главный матч международного турнира «Золотая осень» закончился убедительной победой хозяев со счетом 73:58. Несмотря на усталость, чайковские баскетболисты без особого труда одержали еще одну победу в последнем матче над коллегами из немецкого E.ON Ruhrgas, тем самым вновь подтвердив титул чемпионов.

Вообще говоря, европейский газовый кубок по баскетболу «Золотая осень» стал настоящим спортивным праздником. Во время турнира выступали девушки из профессиональной группы поддержки (черлидинг) пермского БК «Урал Грэйт» и баскетбольная шоу-группа U JIN. На церемонии закрытия турнира Виктор Чичелов сказал: «Проведение подобного турнира стало для всех его участников доброй традицией, которая способствует развитию деловых отношений между «Газпромом» и европейскими энергетическими компаниями, укрепляет давние дружеские связи и заставляет испытать массу положительных эмоций на празднике баскетбола, не знающего границ».

Уж чего-чего, а положительных эмоций за три дня пребывания на пермской земле зарубежные гости испытали немало. Культурная программа, подготовленная организаторами турнира, была насыщенной и запоминающейся. Гости побывали в музее П. И. Чайковского (г. Воткинск) и музее М. Т. Калашникова (г. Ижевск), где постреляли в тире из легендарного оружия. Адреналина добавил и мини-турнир по пейнтболу, организованный на базе отдыха «Раздолье». Красочным, истинно русским финалом для иностранных гостей стал концерт **Надежды Бабиной** и ее ансамбля на празднике в честь Дня работников нефтяной и газовой промышленности.

Дмитрий Христюков
Фото ООО «Газпром трансгаз Чайковский»



ВЗГЛЯД В Б

На вопросы журнала отвечает начальник Центра микрохирургии глаза поликлиники ОАО «Газпром», кандидат медицинских наук, заслуженный врач РФ **Владимир Антонюк**



– Владимир Дмитриевич, в октябре 2009 года отмечается 11-летие создания Центра микрохирургии глаза поликлиники ОАО «Газпром» и 10-летие проведения здесь первой операции. Чем было вызвано появление в «Газпроме» специализированного офтальмологического центра?

– Научно-технический прогресс, бурное развитие компьютерных технологий приводят к огромному количеству глазных заболеваний. По статистике, ослабленное зрение имеет каждый второй житель планеты, а более 40% населения Земли вынуждены носить очки, контактные линзы. Наши глаза испытывают колоссальные перегрузки. Основная масса тружеников газовой отрасли работает в крайне сложных и специфических условиях, которые в том числе негативно влияют на зрение. Для газовиков хорошее зрение – это вопросы техники безопасности и профессиональной судьбы. Зачастую из-за проблем с глазами люди теряют любимую работу, профессию

и становятся инвалидами. По данным статистики, более 60% работников газовых предприятий России страдают различными нарушениями зрения, а 7,5% нуждаются в офтальмохирургической помощи.

Учитывая всё это, руководство ОАО «Газпром» приняло решение о создании в рамках отраслевой поликлиники Центра микрохирургии глаза, оснащенного ультрасовременной лечебно-диагностической аппаратурой.

Центр микрохирургии глаза работает в интересах всего «Газпрома». Каждый работник отрасли, где бы он ни находился, должен знать, что в любой момент он получит у нас помощь. Мы занимаемся профилактикой и выявлением глазных заболеваний у работников предприятий ОАО «Газпром», а также членов их семей, оказываем им специализированную офтальмохирургическую помощь. Мы также принимаем на хирургическое лечение заболеваний глаз всех желающих на коммерческой основе.

– Расскажите подробнее о Центре микрохирургии глаза.

– Такие центры по праву называют клиниками нового поколения. Уникальное соединение новейших мировых технологий (Центр оснащен суперсовременным медицинским диагностическим и хирургическим оборудованием производства ведущих фирм Японии, США, Франции, Германии), лучших достижений отечественной офтальмологии и высокого мастерства медиков позволяет проводить диагностику и лечение заболеваний глаз на уровне мировых стандартов. Сегодня весь комплекс микрохирургических глазных операций стал доступен труженикам газовой отрасли России. Центр представляет собой клинику с замкнутым циклом, где пациенты с нарушениями зрения проходят весь комплекс диагностических, лечебных и реабилитационных мероприятий вплоть до индивидуального изготовления очков и контактных линз любой сложности и любой фирмы.

Профессионалы высокого класса

– В Центре амбулаторно проводится весь комплекс современной глазной микрохирургии, лазерные операции, за исключением онкологии, гнойной хирургии и витреоретинальной патологии, требующих стационарного лечения. В вопросах хирургического лечения катаракты и лазерной коррекции зрения Центр является лидером в России и Европе. Лечение в глазном центре «Газпрома» – это уровень лучших мировых клиник. Мы обмениваемся опытом с коллегами из других стран, и поверьте, нам не стыдно за свою работу.

Мы гарантируем каждому пациенту, что диагностика и лечение будут выполнены на высочайшем уровне с применением самых современных методов, материалов и оборудования, соответствующих мировым стандартам и имеющим



УДУЩЕЕ

необходимые сертификаты и разрешения к применению в медицинских учреждениях Российской Федерации.

При оснащении самым современным оборудованием, высокой квалификации персонала, индивидуальном подходе к лечению каждого пациента нам удается поддерживать одни из самых низких цен в Москве и России. В комплекс лечения у нас входят выдаваемые на дом медикаменты, послеоперационные осмотры и наблюдение. Мы используем одноразовые медицинские инструменты и расходные материалы, соблюдаем все требования медицинской технологии. После операции при необходимости выдается больничный лист.

Лечение в Центре микрохирургии глаза – амбулаторное. Применение новейших технологий глазной хирургии приводит к быстрому восстановлению зрения, с минимальными издержками для пациента!

Особую гордость нашего Центра составляет его коллектив. Сегодня это семь кандидатов, два доктора медицинских наук, врачи, инженер и медсестры – практически все высшей категории, имеют огромный профессиональный опыт, неоднократно работали и проходили стажировку в различных зарубежных клиниках. Сегодня у нас трудится 31 человек. С первых дней работают суперпрофессионалы инженер **Алексей Ярковой**, медсестры **Нина Осташкина**, **Галина Сысоева**, **Нина Евдомащенко**. По мере развития технологий, оснащения, увеличения потока пациентов коллектив пополнили замечательные врачи-профессионалы **Александра Тур**, **Станислав Щукин**, **Сергей Антонюк**, **Игорь Бугаенко**, **Борис Хорошев** и другие. За 11 лет работы из Центра не уволился ни один сотрудник.

В 2007 году с целью расширения реабилитационных возможностей Центра создан «Салон оптики», который возглавляет замечательный доктор **Марина**

Лебедева. Теперь практически любые оправы, очковые линзы и контактные линзы ведущих мировых производителей доступны нашим пациентам.

Трое сотрудников Центра – я, Сергей Антонюк и **Михаил Шишкин** – являются членами правления Общества офтальмологов России (17 тыс. членов). Врачи Центра постоянно участвуют в различных международных и российских съездах, конференциях, являются обладателями 16 патентов и авторских свидетельств, авторами более 100 статей в различных профессиональных журналах. Все это позволяет внедрять новейшие технологии диагностики и лечения в повседневную практику Центра и поддерживать высочайший уровень оказания офтальмохирургической помощи.

Итоги и планы

– 10 лет работы – это немалый срок. Что за этим стоит?

– Прежде всего – непременная ответственность в работе. Для нашего коллектива 10 минувших лет – это более 120 тыс. пациентов, 45 тыс. операций на глазах, в том числе 30 тыс. – работникам «Газпрома» и членам их семей, более 4,5 тыс. случаев профессиональной реабилитации газовиков, которые после этого смогли продолжить трудиться в корпорации на благо своей семьи, «Газпрома» и России.

В настоящее время за один рабочий день в Центре проводится 28 различных операций на органе зрения – амбулаторно и без осложнений!

Ежегодный рост показателей нашей работы составляет примерно 20%, в том числе и в 2009-м, кризисном, году! За три года Центр практически удваивает свои финансовые показатели.

Мы работаем в условиях хозрасчета – полностью покрываем все затраты (на амортизацию оборудования, меди-

каменты и одноразовые расходные материалы, аренду помещений, зарплату, налоги, общеполиклинические расходы), вносим достойный вклад в финансовое положение поликлиники.

Сегодня офтальмохирургические операции, диагностика, расходные материалы (искусственные хрусталики и прочее) – все, что предлагается пациентам в лучших клиниках Европы и Америки, доступно и нашим газпромовским труженикам.

– Какие планы на будущее?

– Наш лозунг – только вперед! Благодаря поддержке руководства ОАО «Газпром», руководителей ХОЗУ, главного врача поликлиники профессора **Николая Лебедева**, его заместителей и коллег в ближайших планах – полная реконструкция нашего Центра, его техническое переоснащение. Мы планируем широко внедрение новейших технологий по лечению близорукости, дальнозоркости, диабета глаза, астигматизма (с применением фемтосекундного лазера), микроинвазивной хирургии катаракты через прокол в 1,5 мм с дальнейшей имплантацией мультифокальных искусственных хрусталиков, позволяющих хорошо видеть вдаль и вблизи без очков.

Значение хорошего зрения в жизни каждого человека переоценить сложно. Мое счастье как врача состоит в том, что в «Газпроме» созданы все условия для того, чтобы дарить людям радость хорошо видеть.

Посмотрите на мир по-новому! Мы ждем вас! Мы вас не подведем! Центр микрохирургии глаза расположен в центральном комплексе зданий ОАО «Газпром» на улице Наметкина. По всем вопросам обращайтесь по телефону **(495) 719-10-80**. С более подробной информацией можно ознакомиться на сайте **www.glazprom.ru**.

Беседу вел **Владислав Корнейчук**
Фото Ростислава Фурсы



ЛЕГЕНДА РУССКОГО

На вопросы журнала
отвечает лидер группы
«Настя» **Настя Полева**



– Настя, в той ситуации, которую породил мировой экономический кризис, вам стало в чем-то сложнее?

– Я всегда помню, что нам – ныне живущим – дико повезло, ведь мы родились после революций, войн, Сталина...

– Часто ли группу «Настя» приглашали выступать на корпоративах в тучные, как сейчас говорят, годы? Есть у вашего коллектива заказные концерты сегодня?

– У нас имеется совсем не большой опыт подобных выступлений.

Доля влияния наших лучших рок-представителей на умы людей несущественна. Может, большие пространства России губительно влияют на распространение правильных волн

Ангажемент

– Ощущения, вообще говоря, странные. Хотя, конечно, если музыкантам предлагают выступить перед человеком, который очень хочет увидеть их «живьем», то, если это не людоед, не фашист или просто законченный негодяй,

они, как, впрочем, и некоторые другие российские слои населения, обросли жирком, обуржуазились...

– Тогда была другая система координат, сейчас – никаких запретов (если нет пропаганды фашизма, терроризма и тому подобного).

Духовные лидеры

– Тогда музыканты были большей частью романтиками и не умели просчитывать. И потом, протестовать против самих себя? Власть – нами избранная. Никого насильно не гнали на избирательные участки, вежливо, по телефону предлагали прийти и поставить галочку.

Доля влияния наших лучших рок-представителей на умы людей несущественна. Известное высказывание **Бориса Гребенщикова**: «У нас не глубинка, у нас глубина и никакая волна не доходит до дна» – можно применить, в том числе, и к мифическому влиянию нашей рок-музыки на умы людей. Может, большие пространства России губительно влияют на распространение правильных волн.

– А не общество ли потребление гасит импульсы социальной активности?

– Что делать с человеческой природой, которая, вдруг обретая деньги, власть, начинает проявлять себя не так, как воспитывали и учили?! Неуёмная жадность превращает людей в опасных му-

РОКА

тантов. Я считаю, что свободы сегодня достаточно. Если не нравятся какие-то конкретные вещи, пользуйтесь рычагами общественного мнения, пытайтесь сами включаться в решение проблем! Стадию «общества потребления» мы переживем, если с утра до вечера нас не будут зомбировать по телевизору.

— **Обязательно будут! Кстати, первый раз на центральном телевидении группа «Настя» появилась в программе «Чертово колесо» на главном канале страны в 1989 году?**

— Да, показали клип «Стратосфера» и интервью со мной. А позднее еще и отснятый концерт группы.

Телевидение и русский рок

— Мы тогда поняли: что-то в стране действительно сдвинулось. Даже и не предполагали в тот момент, какие телевидение перед нами перспективы откроет.

— **Вы ведь тогда стали популярным человеком, вас стали узнавать на улице.**

— Разве что физиономисты. Остальные — не узнавали, как правило. У меня на сцене лицо всегда другое.

— **Но все-таки, признайтесь, «звездили»?**

— Звездная болезнь бывает у «стадионщиков», а у тех, кто делает музыку, подобную нашей, вряд ли. А в конце 1980-х годов мы, кстати, играли как в полных залах, так и в почти пустых, — это зависело от конкретного города.

— **Сегодня группу «Настя» по ТВ, кажется, совсем не показывают, в том числе на музыкальных телеканалах, там нынче другие фавориты. А ведь в конце 1980-х — первой половине 1990-х творчество «Настии» не было на ТВ большой редкостью. В сложившейся ситуации виновата «платность» телевидения?**

— Таковым оно стало в середине 1990-х. Когда возникло «Муз-ТВ», поначалу клипы показывали бесплатно, но потом появились расценки на разовый показ и ротацию. Помимо центральных

У нас все исполнители занимаются собой сами, а лейблы только предлагают принести 50 000 долларов, чтобы, как там выражаются, они попробовали что-то сделать

каналов, существовали региональные музыкальные. Надо отдать должное, они ротировали часть наших клипов по нескольку раз в сутки. Благодаря этому наши слушатели смогли увидеть песни более поздних альбомов. Но длилось это недолго. Радость от появления MTV тоже быстро закончилась. Там показали наш клип на песню «Ветер», по-моему, несколько раз — и всё. Наступило торжество формата, и почти все рокеры перестали снимать видео. Это было бессмысленно, да и к тому же тратить собственные деньги никто не хотел. Сейчас интерес музыкантов к видео возвращается, появился альтернативный музыкальный канал A1, а также стало возможно размещать информацию на сайтах, в том числе международных.

— **Какая ситуация с радиозфирями?**

— В недавнем прошлом царство единоличного формата программно-го директора FM-станции гасило интерес сотрудничать с радио. Сейчас стало легче. А еще появляются интернет-радиостанции, что также не может не способствовать распространению различной интересной музыки.

— **В чем главные недостатки современного российского музыкального рынка?**

— В нашей стране нет структур шоу-бизнеса, нет лейблов, которые продвигают музыку, как на Западе.

Как на Востоке

— Там, если вы подписываете контракт, то предоставляете себя и свою музыку, а всем остальным — студиями звукозаписи, съёмками видео, организацией промотура и гастролей, размещением готовых треков и видеороликов на радио и музыкальных каналах и, наконец, производством и продажей пластинок — занимается «структура». От групп требуется только одно — хорошо петь и играть.

А у нас все исполнители занимают собой сами, а лейблы только предлагают принести 50 000 долларов, чтобы, как там выражаются, они попробовали



что-то сделать. Представьте себе, газ или нефть сами себя нашли, сами себя добыли и пустили по трубам к потребителю, а кто-то «левый» пришел и забрал весь доход. Слава богу, существуют концерты.

— **Настя, какую музыку вы слушали в конце 1980-х годов?**

— Мой ликбез в области рок-музыки прошел в сжатые сроки, во время учебы в свердловском архитектурном институте.

Идеализм по-уральски

— «Лед Зеппелин», «Квин», «Пинк Флойд», «Дип Пёпл», «Слэйд», «Шокинг Блю», «Аэросмит», «Металлика», Кэйт Буш, Лори Андерсон, Гарри Ньюман, Дженис Джоплин, «Блонди», «Полис»...

— **А какие наши команды не оставили вас тогда равнодушной?**

— В свое время мне нравились почти все музыкальные коллективы Ленинградского рок-клуба

и некоторые — Московского. Недавно я была на концерте группы «Центр» и снова не разочаровалась. Кстати, **Вася Шумов** выразил мысль, которая мне сегодня очень близка: «В прошлом нет будущего». Сейчас слежу, по мере возможности, за новыми группами и исполнителями. Молодым рок-музыкантам в чем-то намного проще, чем нам когда-то, ведь сегодня есть музыкальные радиостанции и телеканалы, издательства, Интернет, клубные площадки, доступ к лучшим музыкальным инструментам и концертной аппаратуре, персональные компьютерные звукозаписывающие студии... Но есть и негативная сторона. Многие желают славы, денег и популярности сей же час. Ради этого их творчество подчинено форматным образцам и клонированию. Отсутствует самобытность и желание плыть не по течению, исследовать, так сказать, новые горизонты. При этом исполнительский уровень многих молодых музыкантов также оставляет желать лучшего.

— **Вы согласны с утверждением, что свердловские рок-музыканты (речь о 1980-х годах) репетировали гораздо тщательнее московских и питерских?**

— Свердловские рокеры были очень амбициозны в плане самосовершенствования и постоянно пытались прыгнуть выше своих реальных возможностей и умений. Вдохновляли на это, конечно, западные рок-звезды.

— **Настя, вы живете в Санкт-Петербурге и, вероятно, слышали о том, что в устье Охты может быть построен общественно-деловой комплекс, в котором, помимо прочего, разместятся офисы «Газпрома». Одни петербуржцы утверждают, что доминанта высотой около 400 м исказит панораму города. Другие считают, что совсем наоборот, а к тому же ее возведение еще**

и принесет Санкт-Петербургу дополнительное финансирование. Оправдано, по-вашему, строительство «Охта-центра»?

— Я недавно смотрела художественный фильм про историю появления Эйфелевой башни. Как инженер ее создавал, строил, как вся просвещенная общественность встала на дыбы, но самое интересное — ее чуть не снесли под предлогом ненужности.

Среда обитания

— Башню инженер предложил использовать как антенну, чем спас ее существование. В общем, страшная борьба. Теперь — символ Парижа. Подобная ситуация у нас: пусть строят, судя по проекту, будет красиво. Этот комплекс не затмит исторического центра Петербурга, это будет совершенно другая музыка. Если кто-то против, предложите что-то лучшее. В том, что строительство «Охта-центра» привлечет в Северную столицу дополнительное финансирование, я не сомневаюсь.

«Охта-центр» не затмит исторического центра Петербурга, это будет совершенно другая музыка. Если кто-то против, предложите что-то лучшее. В том, что строительство этого комплекса привлечет в Северную столицу дополнительное финансирование, я не сомневаюсь

— **Кстати, не было ли у вас когда-то желания переехать в Первопрестольную?**

— Периодически оно возникает, но потом угасает после какой-нибудь очередной поездки в Москву. Перспектива торчать в пробках, дышать плохим воздухом меня, конечно, не радует. В Санкт-Петербурге я, кстати, переехала случайно, это не было частью «стратегии продвижения к центру», живу здесь в Приморском районе: воздух у нас чистый — ветер сдувает все газы.

— **Настя, вы в свое время «засветились» в фильме «Брат». Там есть, на мой вкус, два любопытных пово-**





рота. Первый. Данила расстреливает подельников-бандитов, защищает их жертву, возможно, именно потому, что перед этим видит «нормальных людей» – рокеров, собравшихся на чей-то день рождения, поющих песни, излучающих позитив... Как думаете, могло так случиться на самом деле?

– Герой **Сергея Бодрова** вызвал неоднозначную реакцию. Мне кажется, он придуманный, слишком много противоречивого.

Мечты о чем-то большем

– Хотя замысел режиссера **Алексея Балабанова** понятен, хочется действовать по принципу: «чего тут думать, мочить надо». Наивный подход. Но производит впечатление. А вообще, сила искусства на всех по-разному действует. Случалось, в реальных обстоятельствах люди спасали себе жизнь, когда их «угроза» вдруг становилась сентиментальной.

– Мечта – двигатель персонального прогресса. Если задумано, обязательно реализуется, может, и не сразу, конечно. Сила желания велика. Что я хочу получить в этой жизни, моя тайна, я не озвучиваю ее, пока не придумаю, как это сделать. Всегда всем желаю прожить человеческий прожиточный минимум – сто лет, кому не надоело – и сверх того! Некоторые пожилые люди говорят, что готовы перейти в иной мир не потому, что устали, а потому, что здесь им стало уже неинтересно, и наоборот, интересно, что Там. Дожить до таких мыслей хотя бы.

Беседу вел

Владислав Корнейчук

Фото Валерия Потапова (СПб),

Олега Раковича

(Екатеринбург),

из личного архива

Настя Полевой,

PhotoXPress.ru

Если задумано, обязательно реализуется, может, и не сразу, конечно. Сила желания велика. Что я хочу получить в этой жизни, моя тайна, я не озвучиваю ее, пока не придумаю, как это сделать

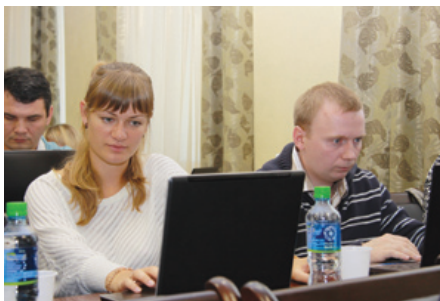
– И второй поворот. Брат главного героя (его играет Виктор Сухоруков) превращается в предателя, потому что, по мнению Данилы, стал слабым под влиянием денег и большого города. Как думаете, Настя, люди могут столь сильно меняться в результате этих двух факторов?

– По-моему, да. Добавлю еще, что не все такие, как Данила, и не все прощают братьев за подобные поступки и их превращение в непонятно кого.

– У вас есть что-то, о чем вы мечтаете, что хотели бы получить в этой жизни или, может, в следующей? К чему сегодня стремится Настя Полева?



Валерия Кузнецова, компания РЭИС
Фото предоставлены Департаментом
по информационной политике
ОАО «Газпром»,
сборник иконок с Windows 7



УЧАСТВУЙТЕ В ПРОГРАММЕ СОФИНАНСИРОВАНИЯ ВМЕСТЕ С НПФ «ГАЗФОНД»!

ДОБАВЛЯЯ
ЕЖЕГОДНО
К НАКОПИТЕЛЬНОЙ
ЧАСТИ ПЕНСИИ ОТ
2000 РУБЛЕЙ,
ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ
ОТ ГОСУДАРСТВА
ТАКУЮ ЖЕ
СУММУ,
НО НЕ БОЛЕЕ
12000 РУБЛЕЙ В ГОД.

ВЫ МОЖЕТЕ
ВЕРНУТЬ ДО **13%**
ОТ СУММЫ
ВАШИХ ВЗНОСОВ

ДОХОД ОТ УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ
СОФИНАНСИРОВАНИЯ ПЕНСИИ — **В РАЗМЕРЕ**
100% — ГАРАНТИРОВАН ГОСУДАРСТВОМ

ПОЛУЧИТЬ ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ О ФОНДЕ,
ОЗНАКОМИТЬСЯ СО СТРАХОВЫМИ ПРАВИЛАМИ И ИНЫМИ ДОКУМЕНТАМИ ФОНДА
МОЖНО **ПО АДРЕСУ:**

117556, РОССИЯ,
МОСКВА,

СИМФЕРОПОЛЬСКИЙ БУЛЬВАР, Д.13

www.gazfond.ru





ПРЕМИАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО ПО ДОСТУПНОЙ ЦЕНЕ!

Спутниковое телевидение стало еще доступнее с новым пакетом **НТВ-ПЛЮС Лайт**.

Более 30 каналов: кино, спорт, путешествия, музыка, каналы для детей
по «суперлегкой» цене – **99 рублей в месяц!**

Подключайтесь – это легко!*

8 800 200 5545 – бесплатный звонок из любой точки России

www.ntvplus.ru



цифровое спутниковое
телевидение

* Подробности можно узнать по телефону и на сайте Телекомпании. Для подключения к пакету «Лайт» необходимо дополнительное оборудование. Предложение не распространяется на абонентов «НТВ-ПЛЮС Восток».