

# Газпром

май  
2007

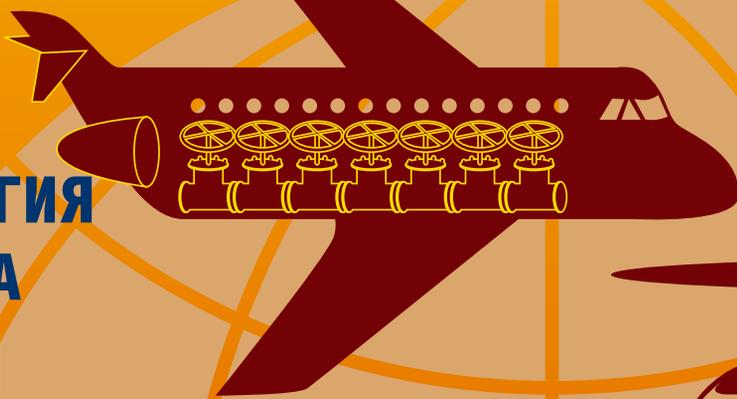
## ЦЕНА И КАЧЕСТВО

6

Выдержать баланс этих показателей –  
главная задача ООО «Газкомплектимпэкс»

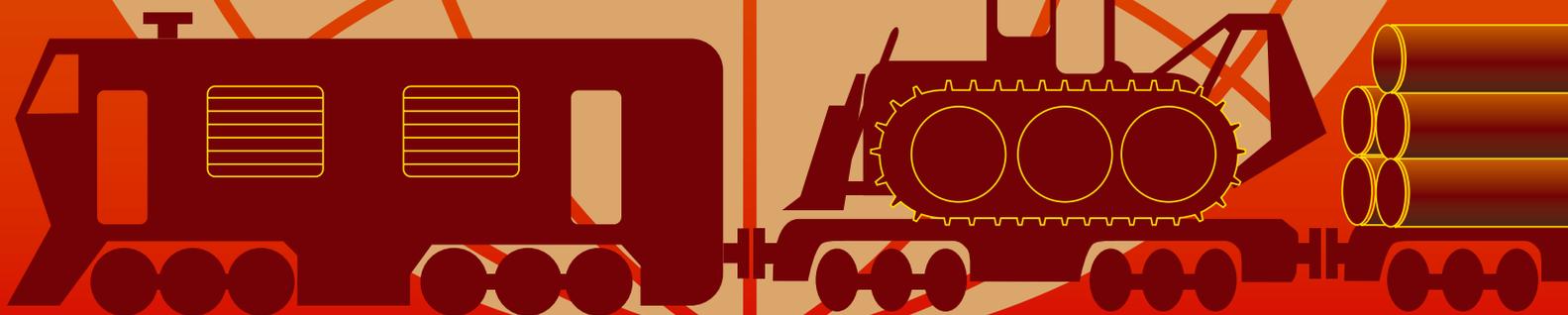
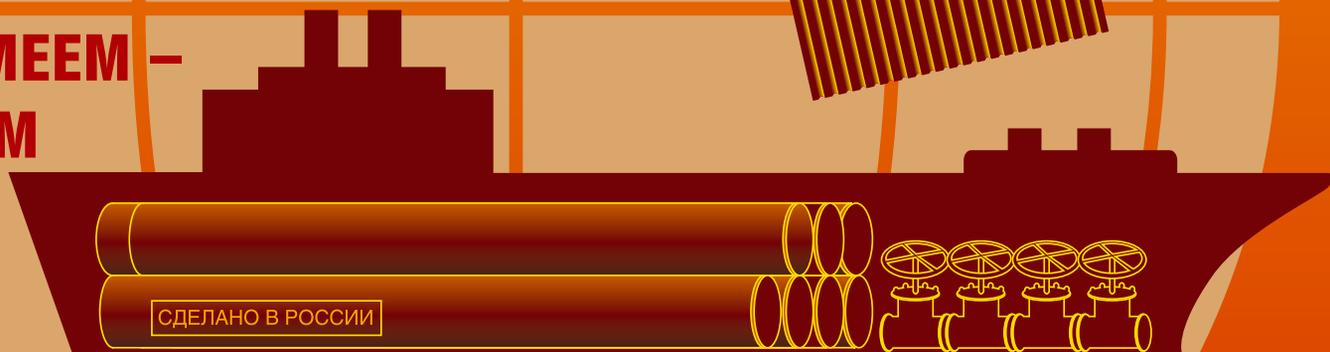
**ЭНЕРГИЯ  
РОСТА**

16



**ЧТО ИМЕЕМ –  
ХРАНИМ**

26



**Наши клиенты  
достигают  
успеха.**



**[www.sogaz.ru](http://www.sogaz.ru)**

**Мы их  
поддерживаем.**

Накопленный опыт работы, набор уникальных страховых программ и непрерывный процесс повышения качества нашей деятельности позволяют нам уже более 11 лет обеспечивать надежную защиту имущественных интересов компаний газовой отрасли России.

Постоянно совершенствуя технологии комплексного страхования, внедряя элементы риск-менеджмента и активно участвуя в программах социальной защиты работников, мы считаем своей целью обеспечить стабильное и динамичное развитие 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!**

---

**СОГАЗ**

---

**СТРАХОВАЯ ГРУППА**

**БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ. БОЛЬШАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.**

Координаты ближайшего представительства Страховой Группы «СОГАЗ» Вы можете узнать на нашем корпоративном сайте: **[www.sogaz.ru](http://www.sogaz.ru)**

**Телефон: (495) 234-44-24**

**ЦЕНА И КАЧЕСТВО**

6 Выдержать баланс этих показателей – главная задача ООО «Газкомплекстимпэкс»

**ЭНЕРГИЯ РОСТА**

16

**ЧТО ИМЕЕМ – ХРАНИМ**

26

**Главный редактор**

Андрей Чернаков

**Редакторы**

Сергей Правосудов

Александр Рудаков

**Ответственный секретарь**

Лина Чернакова

**Фоторедактор**

Татьяна Ануфриева

**Обозреватели**

Наталья Гулейкова

Денис Кириллов

Вера Филиппова

**Системный администратор**

Михаил Горбалетов

Макет, верстка,  
изготовление СТР-форм  
и печать – Locus Standi  
Телефон: (495) 737 7887

Благодарим  
за предоставленные  
фотоматериалы  
ООО «ИРЦ Газпром»

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.

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

По вопросам подписки  
и распространения  
обращаться:

phoenix@interpochta.ru  
www.interpochta.ru  
Телефон: +7 (495) 225 5355,  
доб. 522, 703

Тираж 10 150 экз.

# НА НОВЫЕ РЫНКИ

Правление ОАО «Газпром» одобрило проект стратегии в области производства и поставок сжиженного природного газа (СПГ). Активное расширение сегмента СПГ – важнейший фактор превращения «Газпрома» в глобальную энергетическую компанию. Реализация стратегии позволит корпорации выйти на новые рынки: Северной Америки, Азиатско-Тихоокеанского региона, Испании, а в долгосрочной перспективе – Южной Америки и Индии. В результате «Газпром» станет ключевым субъектом мирового, а не регионального, газоснабжения и гарантом международной энергобезопасности.

В рамках проведения в жизнь первого этапа стратегии (организация разовых сделок и разменных операций «СПГ – трубопроводный газ») были осуществлены поставки сжиженного газа в США, Великобританию, Южную Корею, Японию, Мексику и Индию. Общий объем продаж СПГ составил порядка 0,85 млрд. куб. м. Скоро «Газпром» начнет продавать на рынке собственные объемы сжиженного газа с Сахалина: в апреле корпорация завершила сделку по приобретению контрольного пакета акций проекта «Сахалин-2».

Стремительно укрепляются позиции «Газпрома» и в сфере электроэнергетики. Производство электроэнергии в скором времени станет одним из основных направлений бизнеса корпорации, при этом торговать электричеством планируется не только в России, но и за рубежом. Входящая в Группу «Газпром» компания Gazprom Marketing & Trading Ltd. подписала с люксембургской Soteg SA меморандум о взаимопонимании по созданию на паритетных условиях совместного предприятия для строительства парогазовой установки в Германии. Недавно Совет директоров утвердил стратегию «Газпрома» в сфере электроэнергетики. Целями корпорации в этом виде бизнеса объявлены повышение капитализации за счет увеличения рентабельности, диверсификация рисков тарифного регулирования, оптимизация топливного баланса в стране.

Создание полноценного электроэнергетического крыла говорит о том, что «Газпром» становится все более высокотехнологичной компанией. Корпорация уже давно сделала ставку на отечественных товаропроизводителей. В частности, в минувшем году доля продукции из дальнего зарубежья составила всего лишь 3% от общего объема закупок ООО «Газкомплекстимпэкс». «Мы поощряем отечественных производителей выпускать продукцию на уровне мировых стандартов, – заявил Член Правления ОАО «Газпром», генеральный директор ООО «Газкомплекстимпэкс» **Игорь Федоров.** – В частности, нам требуется большая партия буровых установок для «Бургаза», который приступает к активной работе на месторождениях полуострова Ямал. В прошлом году мы в основном ориентировались на зарубежные фирмы, однако теперь рассчитываем, что с этим заказом справятся «Уралмаш» и Волгоградский завод буровой техники». Благодаря поддержке «Газпрома» в России появились предприятия по изготовлению труб большого диаметра, газоперекачивающих агрегатов и т.д. Теперь пришло время экспансии, и при работе над зарубежными проектами «Газпром» планирует использовать продукцию отечественных промышленных предприятий.

В качестве примера можно привести проект создания магистрального газопровода Иран – Пакистан – Индия, в реализации которого «Газпром» предполагает принять непосредственное участие – что неудивительно, учитывая тот гигантский опыт в сфере строительства и эксплуатации газовых магистралей, который накопили российские специалисты. А это значит, что с помощью «Газпрома» отечественные производители нефтегазового оборудования смогут серьезно расширить экспорт своей продукции.



**1** от редакции  
**На новые рынки**

**4** коротко  
**Выход на Сахалин**

**СПГ-стратегия**

**Труба вдоль Каспия**

**Диверсификация бизнеса**

**Половина «Белтрансгаза»**

**Взаимодействие с Пакистаном**

**Осенне-зимние итоги**

**Вологда и Бурятия**

**6** тема номера  
**Цена и качество**  
**Все определяют конкурсы**

**14** нефтяное крыло  
**Стратегический подход**

**16** рынок  
**Энергия роста**

**20** юбилей  
**Акцент – на Ямал**

**Проверено временем**

**26** надежность  
**Что имеем – храним**

**29** финансы  
«Позвони мне, позвони...»

**30** технологии  
Нужно успеть

**32** слово специалисту  
Информационная река

**35** в блокнот акционера  
Неопределенность

**36** наши люди  
Эстафета через века

**40** культура  
Легенда андеграунда

**44** «газпром» – детям  
Окно в сказочный мир  
Творчество без границ  
Красивое начало

**50** спорт  
Золотые парни  
Когда результат важнее игры  
«Итоги подведем осенью»

**56** день победы  
Огненные дороги войны



Волейболисты «Динамо-Таттрансгаз» – чемпионы России!

**50**

## ВЫХОД НА САХАЛИН

Владельцы оператора проекта «Сахалин-2» Sakhalin Energy Investment Company Ltd. подписали с ОАО «Газпром» соглашение о купле-продаже, в соответствии с которым завершился процесс передачи акций Sakhalin Energy российской газовой корпорации. Сделка соответствует протоколу от 21 декабря 2006 года, по условиям которого «Газпром» приобретает 50% плюс одну акцию Sakhalin Energy за 7,45 млрд. долларов, при этом каждый из прежних владельцев компании сокращает свой пакет на 50% и получает пропорциональную долю от цены продажи. Теперь доли в Sakhalin Energy распределяются следующим образом: «Газпром» – 50% плюс одна акция, Royal Dutch Shell plc. – 27,5%, Mitsui & Co. Ltd. – 12,5%, Mitsubishi Corporation – 10%.

С учетом законтрактанности в рамках проекта практически всего объема СПГ «Сахалин-2» обеспечивает себе прочные позиции на энергетической карте мира в качестве нового и надежного поставщика энергоносителей. Кроме этого, договоренность с «Газпромом» увеличивает возможности расширения проекта за счет строительства дополнительных мощностей завода СПГ.



## СПГ-СТРАТЕГИЯ

Правление ОАО «Газпром» одобрило проект стратегии компании в области производства и поставок сжиженного природного газа (СПГ) и постановило внести документ на рассмотрение Совета директоров.

В последние годы сектор СПГ развивается высокими темпами: с начала 90-х объемы мировой торговли сжиженным газом выросли в два раза, еще одно двукратное увеличение прогнозируется к 2015 году. Поэтому активное расширение сегмента СПГ – важнейший фактор превращения «Газпрома» в глобальную энергетическую компанию. С 2004 года российская корпорация проводит политику поэтапного наращивания присутствия на рынке сжиженного газа. В ходе ее проведения в жизнь были совершены разовые сделки и разменные операции «СПГ – трубопроводный газ», поставки сжиженного газа в США, Великобританию, Южную Корею, Японию. Общий объем продаж СПГ составил порядка 0,85 млрд. куб. м.

Реализация стратегии в сфере СПГ позволит «Газпрому» занять лидирующие позиции в сегменте сжиженного газа, укрепиться на таких новых для корпорации рынках, как Северная и Южная Америка, Испания, страны АТР, Индия.



## ТРУБА ВДОЛЬ КАСПИЯ

Президенты России, Туркменистана и Казахстана подписали декларацию о строительстве газопровода вдоль берега Каспийского моря. Кроме того, **Владимир Путин**, **Гурбангулы Бердымухаммедов**, **Нурсултан Назарбаев** и Президент Узбекистана **Ислам Каримов** завизировали аналогичный документ о расширении пропускной способности газотранспортной системы Средняя Азия – Центр.

По словам Председателя Правления ОАО «Газпром» **Алексея Миллера**, реализация этих соглашений позволит в рамках контракта, заключенного до 2028 года, увеличить ежегодные закупки туркменского газа до 80 млрд. куб. м. В минувшем году «Газпром экспорт» приобрел в Туркменистане 42 млрд. куб. м газа. Одновременно возростают поставки голубого топлива из Узбекистана и Казахстана.

## ДИВЕРСИФИКАЦИЯ БИЗНЕСА

Входящая в Группу «Газпром» Gazprom Marketing & Trading Ltd. (GMT) и люксембургская Soteg SA подписали меморандум о взаимопонимании по созданию на паритетных началах СП по строительству в немецком Эйзенхюттенштадте парогазовой установки (ПГУ). В соответствии с этим документом в проект предполагается инвестировать порядка 400 млн. евро, а ввод в эксплуатацию ПГУ мощностью 800 МВт запланирован на 2010 год. Часть произведенной электроэнергии СП будет напрямую поставлять промышленным потребителям по долгосрочным контрактам, остальные объемы реализуют GMT и Soteg. Выполнение меморандума позволит GMT диверсифицировать бизнес, который уже включает торговлю природным газом, СПГ, электроэнергией и квотами на выброс CO<sub>2</sub>.

В частности, в рамках стратегии по развитию участия в мировой торговле квотами на эмиссию парниковых газов GMT подписала с бразильской Propower соглашение сроком на шесть лет о покупке разрешений на выброс CO<sub>2</sub> и совершила первую сделку на латиноамериканском рынке. Также GMT и Propower приняли решение о совместных инвестициях в проекты, реализуемые на территории Бразилии в рамках определенного Киотским протоколом Механизма чистого развития, способствующего сокращению выбросов в атмосферу.

## ПОЛОВИНА «БЕЛТРАНСГАЗА»

Совет директоров «Газпрома» согласовал участие компании в уставном капитале ОАО «Белтрансгаз» путем приобретения принадлежащего Республике Беларусь 50-процентного пакета акций за 2,5 млрд. долларов.

В декабре 2006 года российская корпорация и белорусское правительство подписали протокол о создании совместного газотранспортного предприятия, поставках и транзите голубого топлива через Беларусь.

Между ОАО «Газпром» и республиканским Госкомимуществом заключен договор купли-продажи 50% акций «Белтрансгаза». Оплата ценных бумаг будет осуществляться на протяжении 2007–2010 годов в четыре этапа, на каждом из которых «Газпром» приобретет по 12,5% акций белорусской компании.

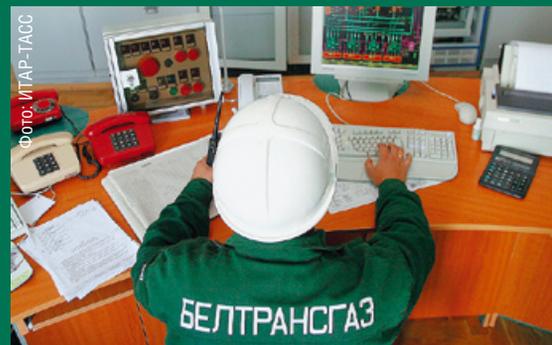


ФОТО: ИТАР-ТАСС

## ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПАКИСТАНОМ

В рамках официального визита Председателя Правительства России **Михаила Фрадкова** в Исламскую Республику Пакистан состоялась рабочая поездка в эту страну делегации ОАО «Газпром» во главе с Заместителем Председателя Правления **Александром Ананенковым**, который принял участие во встречах с Премьер-министром Пакистана **Шаукатом Азизом** и представителями деловых кругов страны.

Стороны обсудили перспективы взаимодействия по выполнению положений меморандума о взаимопонимании между российской корпорацией и Министерством нефти и природных ресурсов Пакистана. Особое внимание было уделено разработке генеральной схемы развития газовой промышленности республики, проекту строительства магистрального газопровода Иран – Пакистан – Индия, сотрудничеству в области разведки и освоения нефтегазовых месторождений, созданию ПХГ на территории Пакистана, производству сжиженного и сжатого природного газа.

## ОСЕННЕ-ЗИМНИЕ ИТОГИ

Правление ОАО «Газпром» рассмотрело итоги работы дочерних организаций в осенне-зимний период (октябрь–март) 2006–2007 годов. Добыча газа корпорации составила 293 млрд. куб. м, что на 1,2 млрд. меньше, чем за соответствующие месяцы 2005–2006 годов. Достигнутые объемы производства были обеспечены в основном за счет вывода на проектную производительность Песцового, Еты-Пуровского месторождений, Анерьяхинской площади Ямбургского месторождения, увеличению отборов газа на «Заполярье», а также путем введения в эксплуатацию УКПГ-9 Харвутинской площади Ямбургского месторождения и подключения 178 газовых скважин. Из-за аномально высоких зимних температур отбор газа из ПХГ России составил 32,4 млрд. куб. м, что почти на 16 млрд. куб. м меньше, чем годом ранее. В результате в ПХГ остались неиспользованными существенные резервы голубого топлива.

## ВОЛОГДА И БУРЯТИЯ

Председатель Правления ОАО «Газпром» **Алексей Миллер** и губернатор Вологодской области **Вячеслав Позгалев** подписали Договор о сотрудничестве в 2007–2008 годах. Документ подтверждает взаимную заинтересованность сторон в строительстве газопроводов СРТО – Торжок и Грязовец – Выборг, расширении газотранспортной системы в рамках проекта «Ямал»; предусматривает реализацию ряда мероприятий на территории области, включая программу газификации региона. Участие «Газпрома» в создании объектов, фигурирующих в договоре, будет осуществляться исходя из принципа возвратности инвестиций.

Кроме того, **Алексей Миллер** подписал Соглашение о сотрудничестве с главой Администрации Агинского Бурятского автономного округа **Баиром Жамсуевым**. В документе отражены основные направления взаимодействия сторон в рамках выполнения Программы создания в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке единой системы добычи, транспортировки газа и газоснабжения с учетом возможного экспорта газа на рынки Китая и других стран АТР. Администрация региона, соглашение о сотрудничестве с которым было подписано впервые, будет способствовать формированию благоприятного инвестиционного климата для реализации в этом округе проектов газовой корпорации.



В целях обеспечения надежной и бесперебойной работы ЕСГ в следующий осенне-зимний период предусмотрен ввод в эксплуатацию в нынешнем году УППГ-10 Харвутинского купола Ямбургского месторождения, установок предварительной подготовки газа Южно-Русского и Губкинского промыслов, дожимных компрессорных станций на Мыльжинском и Юбилейном месторождениях, а также 213 эксплуатационных скважин. К началу осенне-зимнего периода 2007–2008 годов планируется создать в российских ПХГ запасы товарного газа в объеме 63,5 млрд. куб. м.

# ЦЕНА И К

## Выдержать баланс этих показателей – главная задача ООО «Газкомплектимпэкс»

**В** ходе второго этапа реформирования «Газпрома» происходит специализация дочерних подразделений корпорации. В сфере закупок материально-технических ресурсов (МТР) больших изменений не будет, поскольку их централизованным поставщиком уже давно является компания «Газкомплектимпэкс» (ГКИ). Однако это отнюдь не означает, что предприятие не развивается – наоборот, в связи с переходом на тендерные процедуры работа ГКИ существенно обновляется.

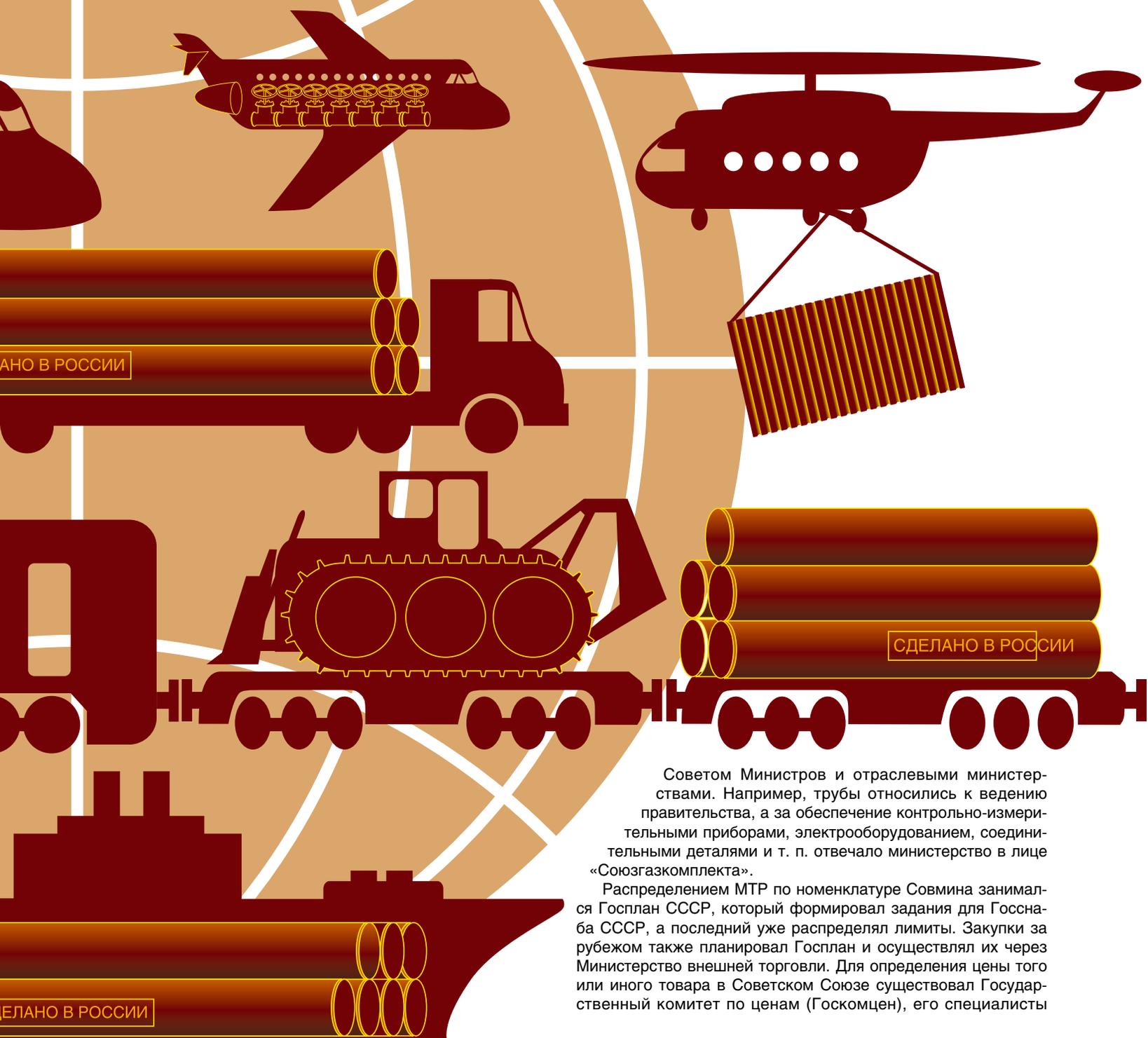
«Газкомплектимпэкс» появился на свет более сорока лет назад. 17 июля 1964 года при Государственном производственном комитете по газовой промышленности СССР был организован Всесоюзный государственный трест по комплектованию строящихся объектов газовой отрасли. Тогда он назывался «Союзгазкомплект». В 1960–1980-е годы СССР стремительно наращивал добычу газа за счет освоения месторождений Средней Азии и Западной Сибири. Гигантские по своим масштабам проекты создания Единой системы газоснабжения требовали огромного количества материально-технических ресурсов, которые нужно было поставить в самые короткие сроки, чтобы не сорвать план строительства.

### Советская схема

В те годы «Союзгазкомплект» поставлял газавикам далеко не весь объем необходимой продукции. В СССР существовало строгое разделение сфер ответственности между

СДЕЛАНО В РОССИИ

# КАЧЕСТВО



Советом Министров и отраслевыми министерствами. Например, трубы относились к ведению правительства, а за обеспечение контрольно-измерительными приборами, электрооборудованием, соединительными деталями и т. п. отвечало министерство в лице «Союзгазкомплекта».

Распределением МТР по номенклатуре Совмина занимался Госплан СССР, который формировал задания для Госнаб СССР, а последний уже распределял лимиты. Закупки за рубежом также планировал Госплан и осуществлял их через Министерство внешней торговли. Для определения цены того или иного товара в Советском Союзе существовал Государственный комитет по ценам (Госкомцен), его специалисты

анализировали и предложения зарубежных компаний. В те годы главным показателем эффективности закупок считалась поставка материальных ресурсов надлежащего качества точно в указанный срок.

### Время перемен

В 1989 году на основе Министерства газовой промышленности СССР был создан Государственный газовый концерн «Газпром». Изменилась и схема работы. Ранее газовики не могли пользоваться средствами, полученными от экспорта газа, так как деньги поступали в распоряжение Совета Министров СССР. В декабре 1991 года, после того как СССР прекратил свое существование, трест «Союзгазкомплектмпэкс» был реорганизован в Государственное производственно-коммерческое предприятие «Газкомплектмпэкс», а в 1999 году оно было преобразовано в одноименное ООО.

Если с поставками оборудования и материалов отечест-

**«Газкомплектмпэкс» появился на свет более сорока лет назад. 17 июля 1964 года при Государственном производственном комитете по газовой промышленности СССР был организован Всесоюзный государственный трест по комплектованию строящихся объектов газовой отрасли. Тогда он назывался «Союзгазкомплект»**

венного производства ГКИ не испытывал практически никаких сложностей, то с импортом ситуация была сложнее. Пришлось приглашать на работу сотрудников из Министерства внешней торговли, «Машиноимпорта», «Техмашимпорта» и ряда других организаций. Положительную роль сыграл и факт прихода на работу в «Газпром» команды специалистов из Госкомцена РФ. В их числе была и **Елена Карпель**, которая сегодня возглавляет Департамент экономической экспертизы и ценообразования ОАО «Газпром». Именно это подразделение рассматривает ценовые показатели продукции отечественного и зарубежного производства. Анализируя структуру затрат предприятий, специалисты департамента не позволяют необоснованно завышать цену на необходимые «Газпрому» товары. Кстати, и в составе ГКИ есть Управление экспертизы и конъюнктуры цен.

Для организации импортных поставок «Газкомплектмп-



экс» в 1992 году организовал филиал в Калининграде, а еще через год – во Владивостоке. А вот региональные отделения для работы с отечественными предприятиями появились гораздо раньше. Кстати, подразделение ГКИ в Нижнем Новгороде вообще старше головной компании: оно ведет свою историю с 1956 года, когда Главное управление газовой промышленности при Совете Министров СССР образовало Горьковскую контору «Газтехснабсбыт». Эта организация, в которой в те времена работали 30 человек, занималась закупками оборудования для строящихся газопроводов Саратов – Горький – Иваново – Череповец, Игрим – Серов, Саратов – Москва и т.д.

### Тяжелые 90-е

Как известно, в 1990-е годы экономика нашей страны переживала системный кризис. Предприятия находились на грани разорения. Чтобы хоть как-то выжить, многие из них перешли на натуральный обмен. Сегодня это выглядит абсолютной дикостью, но в начале 1990-х годов, во времена всеобщего развала и тотального дефицита, «Газпрому» приходилось брать плату за газ товарами не только в России и СНГ, но и в Европе. Экспортные контракты, как правило, содержали пункт о том, что покупатели должны оплатить часть поставок голубого топлива не деньгами, а оборудованием, трубами и даже ширпотребом, который потом распределялся между сотрудниками дочерних предприятий.

Вот, например, как описывал эту ситуацию в 2004 году тогдашний генеральный директор ООО «Газкомплектмпэкс», а ныне Заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» **Валерий Голубев**: «В 1990-е годы было тяжелое время неплатежей, когда в экономике России царил бартер. Потребители отдавали за газ свою продукцию, например, текстиль, его меняли на какую-нибудь мебель, а ее, в свою очередь, на необходимые «Газпрому» трубы. На каждом этапе товарообмена стояла коммерческая структура, которой нужно было получить свои 12% прибыли, в итоге цена увеличивалась процентов на сорок. Сейчас на балансе ряда «дочек» «Газпрома» стоит оборудование, которое и с учетом амортизации стоит дороже нового».

Постепенно, когда в экономику вернулись деньги, эта проблема ушла. А производители, благодаря работе специалистов по ценообразованию «Газпрома» и ГКИ, уже не могли свободно манипулировать ценами на свою продукцию. «По основным видам оборудования мы имеем самые низкие цены, – заявил начальник Департамента нефтехимического оборудования, трубопроводной арматуры и машиностроения «Газкомплектмпэкса» **Борис Имас**. – В частности, ведущие машиностроительные предприятия поставляют «Газпрому» газоперекачивающие агрегаты значительно дешевле, чем в страны ближнего и дальнего зарубежья».

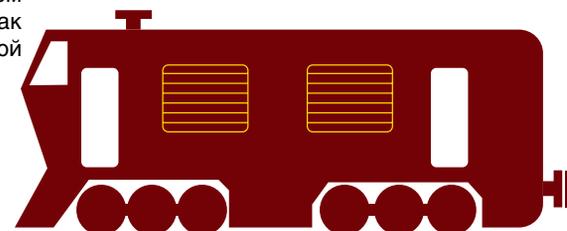
### Все на тендер!

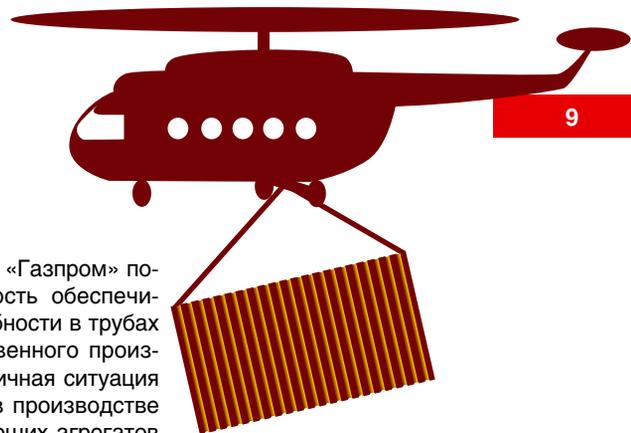
В 2004 году для ООО «Газкомплектмпэкс» пришла пора реформ: в июле этого года Совет директоров одобрил «Положение о порядке размещения заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд ОАО «Газпром» и его дочерних обществ преимущественно на конкурсной основе».

**В 2006 году использование конкурсных процедур позволило закупать продукцию в среднем на 5% дешевле лимитной цены, заранее рассчитанной специалистами по ценообразованию**

Понятно, что сразу же перевести весь объем закупок на тендер было нереально. Организация конкурса требует значительного времени, а строить новые объекты нужно непрерывно.

До конца 2004 года на тендерной основе было осуществлено лишь 3% закупок, в 2005-м этот показатель увеличился до 30%, а в минувшем достиг отметки в 80% (в денежном выражении это гигантская цифра – 134,3 млрд. рублей). По словам генерального директора ООО «Газкомплектмпэкс», Члена Правления ОАО «Газпром» **Игоря Федорова**, в 2006 году использование конкурсных процедур позволило закупать продукцию в среднем на 5% дешевле так называемой лимитной





цены, заранее рассчитанной специалистами по ценообразованию. Предполагается, что в нынешнем году уже вся продукция будет приобретаться только через тендер.

Рубежным для «Газкомплектимпэкса» стал и 2002 год: компания была вновь утверждена централизованным поставщиком материально-технических ресурсов для предприятий Группы «Газпром». Дело в том, что в 1990-е годы «дочки» «Газпрома» значительно увеличили объем закупок на основе прямых договоров с поставщиками, минуя ГКИ. Это привело к весьма печальным последствиям: поскольку газовым предприятиям нужна одна и та же продукция, они стали конкурировать между собой, а продавцы получили возможность диктовать свои цены. По словам Валерия Голубева, в 2001 году через ГКИ проходило не более 35% закупок. Однако уже в 2004 году этот показатель превысил 75%. Благодаря большому объему заказов и системной работе с заводами «Газкомплектимпэкса» удалось добиться существенных ценовых скидок.

Впрочем, справедливости ради нужно отметить, что переводить все 100% закупок на ГКИ также нецелесообразно, поскольку у каждого предприятия все-таки есть своя специфика. Кроме того, у «дочек» могут возникать непредвиденные потребности в той или иной продукции (например, в результате аварий), которые нужно удовлетворять очень быстро. Поэтому в настоящее время приблизительно 80% поставок идет через «Газкомплектимпэкс», а остальное дочерние компании покупают самостоятельно. При этом, что очень важно, у них теперь есть свои тендерные комитеты и конкурсные комиссии, так что все происходит абсолютно прозрачно.

### Экономический патриотизм

«Газпром», как известно, всегда поддерживал отечественных производителей. В числе прочих факторов это обусловлено еще и тем, что зарубежные фирмы неоднократно срывали объемы поставок, нередко резко повышали цену на оборудование и запасные части. С российскими же предприятиями было гораздо проще решать возникающие проблемы. «Газпром» закупал необходимую продукцию за рубежом только в том случае, если у нее не было отечественных аналогов, но затем ее выпуск обязательно организовывали в нашей стране. При этом новые образцы делались уже с учетом специфики (в первую очередь климатической) российской газовой отрасли. В результате в России возникли мощные предприятия, которые создали тысячи новых рабочих мест и стали платить налоги, что благоприятно сказалось на экономическом развитии страны в целом.

Самый характерный пример – это трубы большого диаметра (ТБД), которые СССР в свое время закупал в Германии, Японии, Италии и т.д. Газопроводы диаметром 1420 мм строили в основном в Советском Союзе, поэтому в мире такую трубную продукцию называли не иначе как «русским размером». Затем ее выпуск был налажен на Харьцызском трубном заводе (Украина), однако в результате распада СССР это предприятие также стало зарубежным. «Газпром» стал активно работать с отечественными заводами.

В 2002 году «русский размер» начал выпускать Волжский трубный завод, входящий в состав ЗАО «Трубная металлургическая компания». В 2005 году нижегородский Выксунский металлургический завод («Объединенная металлургическая компания») запустил трубный стан, позволивший изготавливать ТБД в более качественном прямошовном исполнении. В июле минувшего года ЗАО «Северсталь-групп» в Колпино (Ленинградская область) ввела в строй Ижорский трубный завод.

В результате «Газпром» получил возможность обеспечивать свои потребности в трубах за счет отечественного производства. Аналогичная ситуация наблюдается и в производстве газоперекачивающих агрегатов (ГПА). ООО «Искра-Турбогаз» и ЗАО «Искра-Авиагаз» освоили производство ГПА мощностью от 10 до 25 МВт, а ОАО НПО «Сатурн» – от 4 до 10 МВт.

Руководство нашей компании постоянно настаивает на том, чтобы отечественные предприятия работали над качеством своей продукции, поскольку технологии в сфере добычи и транспортировки газа неуклонно совершенствуются. В частности, российская газовая корпорация начала активно строить газопроводы с повышенным рабочим давлением (до 200 атмосфер), для которых, соответственно, требуются новые образцы труб и ГПА.

«Российским предприятиям, выпускающим оборудование для газовой промышленности, важно не только делать высококачественную продукцию, но и инвестировать значительные средства в разработку новых технологий, – заявил Заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» **Александр Ананенков**. – Это необходимо для того, чтобы изготавливать оборудование нового поколения, способное удовлетворять нашим растущим требованиям и конкурировать с лучшими образцами зарубежных фирм как сегодня, так и в будущем».

Еще недавно в «Газпроме» рассчитывали на то, что, создавая с нашими машиностроителями совместные предприятия, зарубежные производители оборудования будут передавать им высокие технологии. На практике же оказалось, что иностранные компании стремятся ограничить российское участие в совместном производстве выпуском главным образом низкотехнологичных компонентов. Кроме того, заграничные фирмы ориентируют продукцию таких СП исключительно на внутренний рынок и не позволяют реализовывать ее в высокоразвитых странах. Поэтому отечественным предприятиям необходимо самим заниматься разработкой и созданием передовых технологий – в противном случае окончательно уйти от импортозависимости не удастся.

«Газкомплектимпэкс» тщательно следит за тем, чтобы продукция отечественных заводов была не хуже импортных аналогов. С середины минувшего года в крупнейшей российской компании действуют СТО Газпром серии 9000 – кор-

### «Газкомплектимпэкс» тщательно следит за тем, чтобы продукция отечественных заводов была не хуже импортных аналогов

поративные стандарты на системы менеджмента качества, разработанные по инициативе и под руководством ГКИ. Они предназначены для применения внутренними и внешними поставщиками «Газпрома».

«Газпром» провозгласил курс на превращение в международную энергетическую корпорацию. В частности, компания активизировала проекты по созданию мощностей по добыче и транспортировке газа и жидких углеводородов за рубежом. А это значит, что с помощью «Газпрома» российские производители нефтегазового оборудования могут значительно увеличить экспорт своей продукции.

**Сергей Правосудов**



На вопросы журнала отвечает  
Член Правления ОАО «Газпром»,  
генеральный директор  
ООО «Газкомплектимпэкс»  
**Игорь Федоров**

# ВСЁ

# ОПРЕДЕЛЯЮТ

# КОНКУРСЫ



Фото: Марат Файзрахманов

**– Игорь Юрьевич, с какими итогами «Газкомплектимпэкс» закончил 2006 год?**

– С самого начала минувшего года мы стали применять новую схему работы с поставщиками. Речь идет о масштабном внедрении конкурсных процедур. До этого у нас был сравнительно небольшой опыт в этом вопросе. Решение о постепенном переходе на закупку товаров по результатам тендеров принято Советом директоров в 2004 году. В итоге до конца того года на конкурсной основе было приобретено 3% необходимых корпорации товаров. В следующем году этот показатель увеличился до 30%, а в 2006-м достиг 80%.

**Без авансов**

– Хочу подчеркнуть, что конкурсные процедуры у нас носят открытый характер. Условия проведения тендеров регулярно публикуются на сайте [www.gazprom.ru](http://www.gazprom.ru) и в специализированном журнале «Конкурсные торги». На организацию тендера уходит не менее трех месяцев, и, когда процесс был еще не отлажен должным образом, иногда случались задержки с закупками оборудования и материалов.

Кроме того, с января прошлого года «Газкомплектимпэкс» практически полностью отказался от авансовых платежей. Как известно, мы работаем на основе агентских поручений,



Фото: УТАР-ТАСС

**В 2004 году на конкурсной основе было приобретено 3% необходимых корпорации товаров. В следующем году этот показатель увеличился до 30%, а в 2006-м достиг 80%**

которые нам дают дочерние общества «Газпрома». В этих документах указываются наименования нужной им продукции и сроки ее доставки. Ранее «Газкомплекстимпэкс» использовал систему авансирования: заказчики заранее перечисляли нам некую сумму, которую мы могли использовать в качестве предоплаты за тот или иной товар. Теперь, когда практически 100% сделок мы осуществляем на основе конкурсных процедур, авансы в размере 40% от окончательной стоимости нам разрешено применять только при закупках продукции с длительным сроком изготовления (полгода и более). В остальных же случаях оплата происходит полностью по факту поставки.

Таким образом, в 2006 году наша работа подверглась масштабному реформированию. Пришлось изменить систему документооборота. Однако нам удалось полностью выполнить план. Общий объем поставок МТР предприятиям «Газпрома» в минувшем году составил 153 млрд. рублей, из них через ООО «Газкомплекстимпэкс» было закуплено ресурсов на 111 млрд. рублей.

**– «Газпром» любят критиковать за неэффективность закупок. Эта критика справедлива?**

– В ситуации, когда конкурсные процедуры практически не использовались, сторонние наблюдатели легко могли обвинять «Газпром» в низкой эффективности системы закупок. На самом деле цены на необходимую корпорации продукцию контролировали специалисты Департамента экономической экспертизы и ценообразования ОАО «Газпром» и Управления экспертизы и конъюнктуры цен ООО «Газкомплекстимпэкс». Они рассчитывали их на основе анализа ситуации на рынке. Но поскольку эта работа проходила внутри компании, говорить о большой прозрачности здесь действительно было трудно, что и позволяло недоброжелателям строить свои догадки и критиковать нас.

### **Повышение эффективности**

– Теперь ситуация изменилась кардинальным образом. Сначала специалисты «Газпрома» и ГКИ готовят свои предложения по уровню так называемой лимитной цены на разные образцы материально-технических ресурсов. Затем мы проводим открытый конкурс и выбираем лучшее предложение – как по стоимости, так и по качеству продукции. Поясню, что лимитную цену участники тендера не знают, поэтому они конкурируют между собой, ориентируясь исключительно на рыночную ситуацию. По итогам минувшего года благодаря торгам нам удалось закупать товары в среднем на 5% дешевле предварительных прикидок.

Хочу напомнить, что цена – это только один из показателей, влияющих на выбор товара. Не менее важно, чтобы продукция соответствовала всем требованиям качества. Технические параметры нам задают заказчики, и им, естественно, хочется получить хороший товар и при этом не переплатить. А стоимость оборудования может сильно колебаться, так как зависит от цены комплектующих, причем в течение года она может не только повышаться, но и снижаться.

Кроме того, мы обязаны проверять надежность фирм, которые принимают участие в конкурсных процедурах.

**– «Газпром» на протяжении многих лет поддерживал отечественных товаропроизводителей и разработчиков. Сегодня эти инвестиции дают отдачу?**

– Несомненно. Доля иностранной продукции в наших закупках постоянно снижается: если в 2002 году в общем объеме

поставок ГКИ на страны дальнего зарубежья пришлось 17,9%, то в минувшем году этот показатель составил 3%. Благодаря «Газпрому» в России появились новые производства. Без формальных гарантий, но при поддержке корпорации в нашей стране были построены современные предприятия, которые сегодня выпускают необходимые нам товары. Характерный пример – ситуация с трубами большого диаметра.

В России эту продукцию стали делать всего несколько лет назад. Сегодня мы покупаем практически весь объем труб на отечественных заводах. Всего по итогам минувшего года «Газкомплекстимпэкс» поставил труб и соединительных деталей на 61 млрд. рублей.

### **Покупаем российское**

– В конце минувшего года пошлина на ввоз труб из-за границы была повышена на 8%, поэтому украинская продукция стала неконкурентоспособной на нашем рынке. Сегодня российские трубные заводы работают с максимальной нагрузкой, так как масштабное строительство трубопроводов ведет не только «Газпром», но и «Транснефть». Честно говоря, нам довольно трудно конкурировать с нефтяниками, так как они платят авансом. Однако предприятия прекрасно понимают, что проекты «Газпрома» обеспечат их загрузку на много лет вперед, поэтому они идут нам навстречу. На ближайшие годы придется пик потребления трубной продукции, поэтому сегодня мы стремимся покупать некоторые объемы впрок.

Аналогичную политику «Газпром» проводит и в отношении закупок газоперекачивающих агрегатов и бурового оборудования. Мы поощряем отечественных производителей выпускать продукцию на уровне мировых стандартов. В частности, нам необходимо поставить большую партию буровых установок для «Бургаза», который приступает к активной работе на месторождениях полуострова Ямал. В прошлом году мы в основном ориентировались на зарубежные фирмы, однако теперь рассчитываем, что с этим заказом справятся «Уралмаш» и Волгоградский завод буровой техники.

Характерный штрих: когда объем импортных закупок был весьма велик, в «Газкомплекстимпэксе» действовала специальная «Фирма импортных поставок» под руководством заместителя генерального директора ГКИ. Затем она трансформировалась в управление логистики и департамент по импортным поставкам. Сегодня же мы покупаем за рубежом лишь эксклюзивную, уникальную, не имеющую российских аналогов продукцию – такую, как например, оборудование для завода по производству гранулированной серы ООО «Астраханьгазпром».

**«Сегодня «Газкомплекстимпэкс» юридически является дочерним предприятием «Газпрома». При этом мы выполняем ряд функций, которые обычно закреплены за профильными департаментами головной компании»**

**– Ваш предшественник Валерий Голубев активно продвигал идею проведения конкурсов на этапе проектирования, для того чтобы вносить в инвестпрограмму не прогнозные цифры, а реальные цены продукции, определенные на основе тендеров. Эта идея сегодня реализуется?**

– Мы делаем первые шаги в этом направлении, уже прошли несколько конкурсов на этапе проектирования. Но тут есть некоторые юридические сложности.

Скажем, чтобы организовать торги, ГКИ должен иметь агентское поручение от того подразделения «Газпрома», которому необходим данный конкретный товар. Если же мы

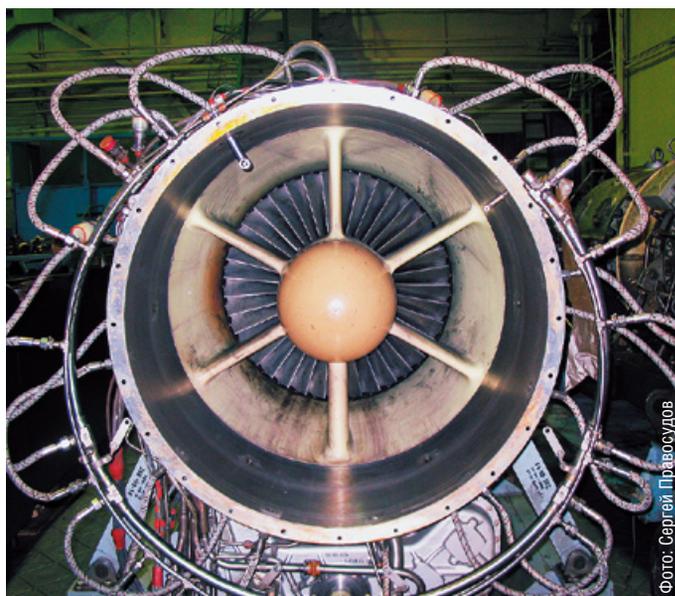


Фото: Сергей Правосудов

проводим тендер во время проектирования, то такого документа в принципе быть не может – ведь утвержденного проекта еще нет. Но здесь важно не только определить цену продукции, но и ее характеристики, так как производители зачастую предлагают совершенно новые образцы оборудования, о которых проектировщики могут и не знать.

По итогам конкурса «Газкомплектимпэкс» должен подписать договор поставки. Однако из-за отсутствия агентского поручения мы не можем этого сделать, поэтому заключаем договор о намерениях, хотя производитель хотел бы получить более серьезный документ. Впрочем, как бы то ни было, работа в этом направлении будет продолжена.

**– Планируете ли вы обеспечивать все 100% потребностей Группы «Газпром» в МТР или другие дочерние подразделения корпорации сохраняют за собой право закупать часть продукции на основе прямых договоров?**

– Мы не стремимся к монополизму. На сегодня сложился некий баланс закупок: порядка 80% продукции закупает «Газкомплектимпэкс» (централизованная поставка), а оставшийся объем «дочки» «Газпрома» приобретают самостоятельно. Думаю, эта пропорция сохранится и впредь. Хочу подчеркнуть, что «дочки», так же как и ГКИ, покупают МТР с использованием конкурсных процедур. При этом они согласовывают лимитную цену с нами.

**– Что еще нужно сделать для повышения эффективности работы «Газкомплектимпэкса»?**

– Сегодня «Газкомплектимпэкс» юридически является дочерним предприятием «Газпрома». Одновременно мы выполняем ряд функций, которые обычно закреплены за профильными департаментами головной компании. Например, за реализацию газа на внутреннем рынке отвечают ООО «Межрегионгаз» и Департамент маркетинга, переработки газа и жидких углеводородов. То, что прямого куратора в лице департамента «Газпрома» у ГКИ нет, зачастую осложняет нашу работу по организации материально-технического обеспечения, привлечению научно-исследовательских организаций, а также по решению ряда проблем, ответственность за которые возложена на администрацию «Газпрома» и ее подразделения, а по существу является нашей обязанностью. Офици-

альное наделение ГКИ теми полномочиями, которые он и так фактически осуществляет, позволило бы снять немало вопросов организационного характера.

### Точно в срок и за нормальные деньги

– В результате можно будет решить и проблему реализации неликвидов, которые накопились в дочерних подразделениях «Газпрома» в 1990-е годы, когда в экономике господствовал натуральный обмен товарами. Сегодня за этот вопрос формально никто не отвечает, а мы занимаемся им по собственной инициативе. Вертикаль «Газпром»–«Газкомплектимпэкс»–снабженческие подразделения «дочек» должна стать жестче. Работа в этом направлении уже идет. В частности, прошло несколько совещаний снабженцев, или, как нас еще называют, комплектовщиков, на которых мы обсуждали острые вопросы и вроде бы пришли к общему мнению о необходимости более согласованных действий.

Для повышения эффективности закупок нам обязательно нужно выстроить логистическую стратегию «Газпрома», которая подразумевает доставку необходимого товара в место назначения в точно установленный срок и за нормальные деньги. Первый этап на этом пути – разработка комплексной программы обеспечения поставок МТР на полуостров Ямал для обустройства Бованенковского НГКМ. В рамках данной программы ГКИ поручено организовать доставку продукции непосредственно на приобъектные склады заказчиков.

**– Объем инвестпрограммы «Газпрома» неуклонно растет. Как будете с этим справляться?**

– Действительно, объем закупок увеличивается очень быстро. В нынешнем году он должен составить 125 млрд. рублей, а прогноз на 2008 год – 210 млрд. рублей. Но номенклатура товаров, по большому счету, остается прежней. Мы запустили электронную программу взаимобмена информацией с нашими заказчиками, которая функционирует в режиме реального времени. У нас готов первый вариант классификатора закупочной продукции на 11000 позиций. В ближайшее время мы доведем его до 54000. Надеюсь, нам удастся провести заявочную кампанию на 2008 год уже с использованием классификатора продукции.

Кроме того, планируем проводить конкурсы с использованием электронной торговой площадки на базе информационно-управляющей системы материально-технических ресурсов. Это существенно упростит работу специалистов «Газкомплектимпэкса», что очень важно в свете увеличения объема закупок.

что очень важно в свете увеличения объема закупок.

**В нынешнем году объем закупок должен составить 125 млрд. рублей, а прогноз на 2008 год – 210 млрд. рублей**

### Стандарты качества

– ГКИ отвечает и за качество поставляемой продукции. Обычно мы добиваемся замены некондиционной номенклатуры. Летом прошлого года были утверждены стандарты на системы менеджмента качества СТО Газпром серии 9000. Сейчас они активно внедряются производителями и поставщиками продукции для нужд «Газпрома». Другим эффективным инструментом гарантии качества отгружаемых «Газпрому» товаров является ведомственный контроль. Сегодня он действует на 33-х основных заводах-изготовителях МТР, а в перспективе планируется распространить его еще на 50 предприятий.

Постепенно превращаясь в глобальную энергетическую корпорацию, «Газпром» планирует расширять свой бизнес за рубежом. Соответственно, «Газкомплектимпэкс» рассмотрит формы своего участия в комплектации проектов компании в других странах.

Беседу вел Сергей Правосудов

# AEG

Дарить тепло -  
привилегия сильных

[www.aeg-haustechnik.ru](http://www.aeg-haustechnik.ru)

## Газовые котлы и газовые колонки из Германии

### Газовые колонки серии GWN



товар сертифицирован

- Производительность 11 – 14 л/мин
- Модели с пьезоэлектрическим и электронным розжигом
- Автоматическое поддержание заданной температуры, модулирующая горелка
- Два режима мощности
- Теплообменник из электролитической меди
- Адаптированы для работы при низком давлении газа
- Минимальное давление воды – 0,35 бар
- Многоуровневая система безопасности
- Полностью адаптированы к российским условиям эксплуатации
- Гарантия 2 года

### Газовые котлы серии GTK Comfort



- Мощность 24, 28, 30 кВт
- Производительность 13,6 – 17 л/мин
- Модели с закрытой камерой сгорания
- Надежная электроника, цифровой дисплей
- Полностью адаптированы к российским условиям эксплуатации
- Минимальное давление газа 3,5 мбар
- Многоуровневая система безопасности
- Современный дизайн
- Компактный размер
- Гарантия 1 год

## Специальные программы для профессиональных компаний

 **РУСКЛИМАТ**



Москва, ул. Нарвская, 21, [www.rusklimat.ru](http://www.rusklimat.ru), тел.: (495) 777-19-47

### Региональные представительства

Астрахань: (8512) 54-15-56, Барнаул: (3852) 366-399, Волгоград: (8442) 32-74-75,

Тольятти: (8482) 20-24-20, Калуга: (4842) 565-535, Красноярск: (3912) 21-22-24,

Новосибирск: (383) 212-46-56, Омск: (3812) 46-77-77, Ростов-на-Дону: (863) 269-86-98,

С-ПЕТЕРБУРГ: (812) 350-14-14, Саратов: (8452) 277-622, Тюмень: (3452) 46-72-61, Уфа: (347) 274-50-00

# СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД



## «Газпром нефть» укрепляет позиции

В минувшем году «Газпром нефть» добыла 32,7 млн. т нефти, превысив план на 702 тыс. т. И этого удалось добиться несмотря на рекордные морозы, из-за которых в районах деятельности компании в начале года было приостановлено выполнение геолого-технических работ, что привело к снижению добычи. В дальнейшем нефтяная «дочка» «Газпрома» намерена неуклонно наращивать объем производства.

В нынешнем году «Газпром нефть» собирается извлечь из недр 32,9 млн. т нефти, из которых «Ноябрьскнефтегаз» должен добыть 24,7 млн. т, «Сибнефть – Хантос» – 6,29, а «Сибнефть – Восток» – 1,9 млн. т. В 2010 году «Газпром нефть» должна произвести уже 37,4 млн. т нефти, а в 2015-м – 50,2 млн. т. По словам начальника Департамента добычи нефти и газа ОАО «Газпром нефть» Вячеслава Шевченко, при прежних акционерах «Сибнефть» планировала свою деятельность только на год вперед, долгосрочной же стратегии развития у компании не было. В результате периодически возникали проблемы с проектированием, выделением землеотводов под строительство объектов и т.д. Теперь ситуация изменилась.

### Ставка на 80 млн.

«Мы реализуем стратегию развития нефтяного бизнеса Группы “Газпром”, одобренную Советом директоров корпорации, – отметил Вячеслав Шевченко. – Она предполагает увеличение добычи нефти до 80 млн. т к 2020 году. В нынешнем году наши специалисты должны разработать детальную среднесрочную программу на 2008–2011 годы. После принятия трехлетнего плана мы приступим к подготовке аналогичного документа на ближайшие пять лет. В первую очередь в среднесрочной программе будут указаны объемы бурения и ремонта скважин, поскольку именно эти показатели обеспечивают устойчивый рост добычи». Цифра в 80 млн. т нефти опирается на ресурсную базу «Газпром нефти» и «Газпрома».

Большинство месторождений «Ноябрьскнефтегаза» уже вошло в стадию падающей добычи, поэтому предприятие стремится минимизировать снижение производства за счет применения новых технологий. В результате к 2020 году доля «Ноябрьскнефтегаза» в добыче «Газпром нефти» составит порядка трети, сегодня же на него приходится около 80%.

В минувшем году этому предприятию удалось перевыполнить план по объему добычи, аналогичная ситуация наблюдается и в нынешнем году. Для увеличения ресурсной базы «Ноябрьскнефтегаз» занимается геологоразведкой в районе своей зоны деятельности. Кроме того, «Газпром нефть» планирует участвовать в аукционах по продаже лицензионных участков в ЯНАО.

В ближайшие годы рост добычи будут обеспечивать дочерние компании «Сибнефть – Хантос» (Ханты-Мансийский автономный округ) и «Сибнефть – Восток» (Омская и Томская области). «Хантос» осваивает южную часть Приобского месторождения и два небольших участка сателлита. Бурение на «Приобке» идет весьма интенсивно, и через пару лет это предприятие станет добывать 12 млн. т нефти в год. Затем специалисты «Ханто-

**В 2010 году «Газпром нефть» предполагает добыть 37,4 млн. т нефти, а в 2015-м – 50,2 млн. т**

с» возьмется за Салымскую группу месторождений, которая к 2015 году начнет давать более 3 млн. т нефти ежегодно.

«Сибнефть – Восток» эксплуатирует три месторождения: Крапивинское, Арчинское и Урманское. Четвертое – Шиндинское в Томской области – запустят в июле нынешнего года, и из него можно будет ежегодно извлекать около 600 тыс. т нефти.

### Полный спектр услуг

Для освоения десяти нефтяных месторождений «большого» «Газпрома» планируется создать специальную стопроцентную «дочку» «Газпром нефти». Пока в качестве ее рабочего названия фигурирует «Газпром нефть – НОВАК» (последняя аббревиатура расшифровывается как «новые активы»).

Сегодня юристы разрабатывают два вида договоров: на генподрядные и на операторские работы, которые «Газпром нефть» подпишет с «дочками» корпорации, владеющими лицензиями на добычу нефти. «Мы подготовили договор генподряда с «Надымгазпромом» по Новопортовскому месторождению, расположенному на полуострове Ямал, – сообщил Вячеслав Шевченко. – И если контракт будет подписан в ближайшее время, мы незамед-

лительно приступим к освоению этого месторождения. При этом заказчиком работ станет «Надымгазпром», мы же будем генподрядчиком, а впоследствии и оператором – «Газпром нефть» способна делать все, от проектирования до добычи нефти в промышленных объемах». Однако пока здесь еще нет ясности с маршрутом транспортировки извлеченной из недр нефти. Можно проложить трубопровод под Обской губой, но это очень дорого. Поэтому, скорее всего, на полуострове Ямал построят терминал, где нефть будет грузиться в танкеры.

До конца нынешнего года планируется подписать договоры о генподрядных и операторских услугах на шесть месторождений: Новопортовское, Заполярное, Ен-Яхинское, Песцовое, Тазовское и Южно-Киняминское. Разработкой последнего занимается «Сургутгазпром». Однако оно пока не подключено к системе «Транснефти», поэтому нефть отсюда приходится возить автотранспортом. Поскольку неподалеку расположены промыслы «Славнефти», то, скорее всего, оператором здесь будет именно эта компания, доля «Газпром нефти» в которой, напомним, составляет 50%.

В 2008 году аналогичные документы предполагается подписать в отношении Долгинского, Приразломного, Уренгойского и Оренбургского месторождений. К 2015 году ежегодный объем добычи по лицензиям ОАО «Газпром» должен составить 11 млн. т нефти.

Не стоит сбрасывать со счетов и ресурсы «Славнефти». Месторождения этой компании, расположенные в районе поселка Мегион, разрабатываются уже около 40 лет, и ожидать здесь значительного роста производства не приходится. Впрочем, «дочка» «Мегионнефтегаз» осваивает в этом регионе несколько новых

участков, поэтому добыча предприятия сначала стабилизируется, а затем будет постепенно увеличиваться. Кроме того, геологи «Славнефти» весьма успешно приращивают запасы углеводородов в Красноярском крае.

В Восточной Сибири «Газпром нефти» принадлежат лицензии на освоение двух месторождений: Среднетаймуринского (Красноярский край) и Тымпучуканского (Якутия). Предполагается, что в 2015 го-

**К 2015 году ежегодный объем добычи на месторождениях ОАО «Газпром» должен составить 11 млн. т нефти**

ду они будут давать более миллиона тонн нефти ежегодно. Укрепить свое влияние на востоке страны компания планирует за счет геологоразведочных работ и приобращения новых участков.

### Газовая программа

«Газпром нефть» не собирается ограничиваться только добычей нефти, у нее есть планы и в отношении газового бизнеса. В минувшем году компания добыла 2 млрд. куб. м попутного нефтяного газа, в 2010 году этот показатель должен составить 3,8 млрд. куб. м, а в 2020-м вплотную приблизиться к 5 млрд. куб. м. Утилизацией попутного газа «Газпром нефть» занимается в сотрудничестве с «СИБУР Холдингом». В нынешнем году заработал газопровод от Новогоднего месторождения до Вынгапуровской УКПГ. Строятся трубопроводы от Романовского и Сугмутского месторождений.

Кроме того, «Газпром нефть» планирует создать собственные генерирующие мощности. «Мы собираемся построить две газотурбинные электростанции, которые будут работать на попутном газе с наших месторождений, – сообщил Вячеслав Шевченко. – Одну – в районе Муравленковского ГПЗ мощностью 60 МВт, другую, на 96 МВт, – на Приобском месторождении». В результате показатель утилизации попутного газа в компании вплотную приблизится к 100%.

**Сергей Правосудов**

### УТОЧНЕНИЕ

В статье «В ногу с прогрессом» (№1-2, 2007, с. 33) напечатано: «К середине 1990-х годов предприятие... на Сургутском заводе стабилизации конденсата перерабатывало 4 млрд. т конденсата». Между тем верно будет «4 млн. т конденсата». Приносим свои извинения читателям.

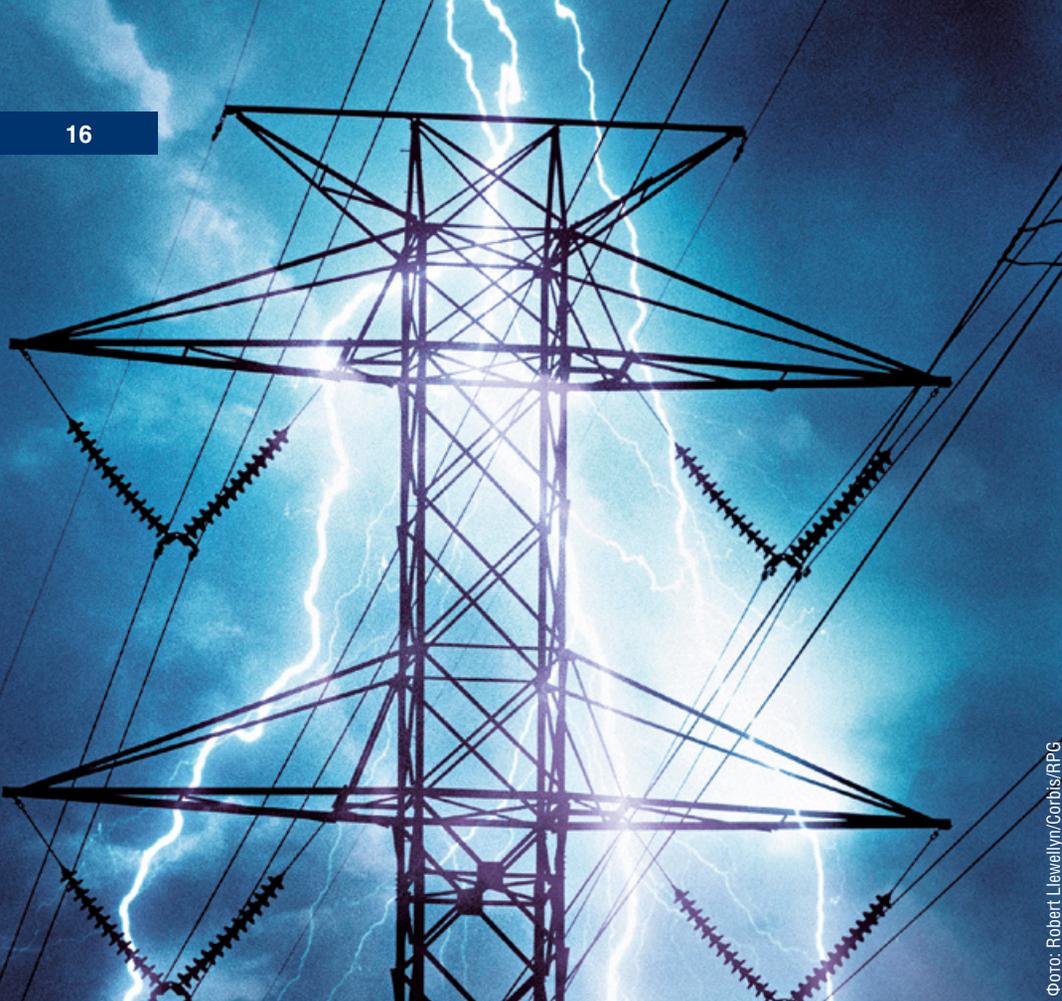


Фото: Robert Lewellyn/Corbis/RPG

На вопросы журнала отвечает начальник Управления развития электроэнергетического сектора и маркетинга в электроэнергетике Департамента маркетинга, переработки газа и жидких углеводородов ОАО «Газпром», генеральный директор ОАО «Межрегионэнергосбыт» **Денис Федоров**

# ЭНЕРГИЯ РОСТА



– Денис Владимирович, когда была создана компания «Межрегионэнергосбыт» и какие задачи были перед вами поставлены?

– ОАО «Межрегионэнергосбыт» зарегистрировано в минувшем октябре, а в декабре мы уже активно приступили к работе. Главная задача нашей компании – сконцентрировать в одних руках все поставки электроэнергии предприятиям Группы «Газпром».

#### Повышение эффективности

– В настоящее время «Газпром» занимается структурированием своих энергетических активов. По действующему российскому законодательству в рамках одной компании нельзя объединять генерирующие мощности, сетевое хозяйство и сбыт электроэнергии. Генерация и сбыт

относятся к конкурентным видам деятельности, поэтому их совмещать можно, а вот сети должны быть обязательно выделены в состав самостоятельного юридического лица. Таким образом, в нашей стране (в отличие от многих других) запрещена вертикальная интеграция в энергетическом бизнесе. Развитием сетевого хозяйства «Газпрома» будет заниматься «Газпромэнерго», а поставками электроэнергии – «Межрегионэнергосбыт».

– «Межрегионэнергосбыт» будет чисто корпоративным поставщиком электроэнергии или начнет работать и с другими потребителями?

– Наша компания планирует снабжать электроэнергией как «дочек» «Газпрома», так и сторонние компании. Мы развиваемся очень быстро. На сегодняшний день «Межрегионэнергосбыт»

осуществляет поставку электроэнергии в объеме более 5 млрд. кВт/ч. К таким результатам другие компании шли несколько лет, мы же добились этого фактически за один квартал.

Мы обеспечиваем электроэнергией «Оренбурггазпром», «Сургутгазпром» и «Уренгойгазпром». Ранее этим занималась компания «Русэнергосбыт», созданная группой «ЕСН-энерго». Не вдаваясь в оценку ее работы, могу только сообщить, что наши услуги обходятся газпромовским «дочкам» дешевле. Например, экономия трех названных дочерних предприятий по оплате электроэнергии по итогам нынешнего года составит 5,5 млн. долларов.

Характерно, что «Русэнергосбыт» после появления конкурента в лице «Межрегионэнергосбыта» снижает стоимость своих услуг для других подразделений газовой корпорации и активно предлагает предприятиям ОАО «Газпром» новые условия договоров, что говорит о существовании резервов по оптимизации энергозатрат. В свою очередь, мы можем предоставить более выгодные, по сравнению с «Русэнергосбытом», условия практически любому потребителю, с которым работает эта компания. В частности, сегодня «Межрегионэнергосбыт» готовит предложения для Омского филиала РЖД, и они значительно лучше, чем у «Русэнергосбыта».

### Большие планы

– В ближайшее время «Межрегионэнергосбыт» станет работать с газоперерабатывающими предприятиями «СибурТюменьГаз», а также с «Волготрансгазом» (в границах Чувашии и Марий Эл). Кстати, в начале нынешнего года «Волготрансгаз» оказался в весьма непростой ситуации, связанной с энергопотреблением. Контракт на обеспечение электроэнергией они заключили с частной «Нижегородской электрической компанией», но та не смогла подписать договоры с гарантирующими поставщиками энергии – «Чувашской энергосбытовой компанией» и «Мариэнергосбытом». В результате «Волготрансгаз» два месяца не платил за электричество, так как не имел на это юридического основания. Нам предстоит нормализовать ситуацию.

Кроме того, с июля мы планируем начать поставки энергии крупнейшей «дочке» «Газпром нефти» – «Ноябрьскнефтегазу». Как известно, в Ноябрьском районе ЯНАО наблюдается жесточайший дефицит электроэнергии, поэтому «Газпром нефть» планирует строить собственные станции. При этом здесь не хватает и сетей, так что «Ноябрьскнефтегаз» – не самый простой потребитель.

### – То есть в ближайшей перспективе вы планируете взять на себя все объемы «Русэнергосбыта»?

– Именно так. Сегодня эта компания поставляет энергию «Астраханьгазпрому», «Тюментрансгазу», «Томсктрансгазу», «Мострансгазу» (в Липецкой области), «Лентрансгазу» (в границах Ленинградской области и Санкт-Петербурга), Омскому НПЗ «Газпром нефти», а также ряду предприятий «СИБУР Холдинга». Однако «Межрегионэнергосбыт» постепенно забирает себе клиентов «Русэнергосбыта».

Думаю, что в 2008 году «Межрегионэнергосбыт» возьмет на себя все объемы «Русэнергосбыта» и «Нижегородской электрической компании». В настоящее время потребление Группы «Газпром» составляет около 34 млрд. кВт/ч электроэнергии, причем из этого объема 25 млрд. кВт/ч можно централизовать.

### Старые недоработки

– К концу года мы доведем объем своих продаж до 15 млрд. кВт/ч, а в следующем – уже до 25 млрд. Помимо этого, «Межрегионэнергосбыт» начнет работать и с рядом независимых предприятий. Главная проблема, с которой мы сегодня сталкиваемся, состоит в том, что автоматизированная система коммерческого учета электроэнергии (АСКУЭ) работает далеко не на всех объектах «Газпрома». Там же, где ее нет, обеспечить нормальный сбыт электричества в принципе нереально. В свое время наладить АСКУЭ обязалась группа «ЕСН-энерго», однако полностью эта работа еще не завершена.

В настоящее время, кроме «Астраханьгазпрома», двух объектов «Мострансгаза», а также компрессорной станции «Бубновская» в Волгоградской области, в полном объеме АСКУЭ не функциони-

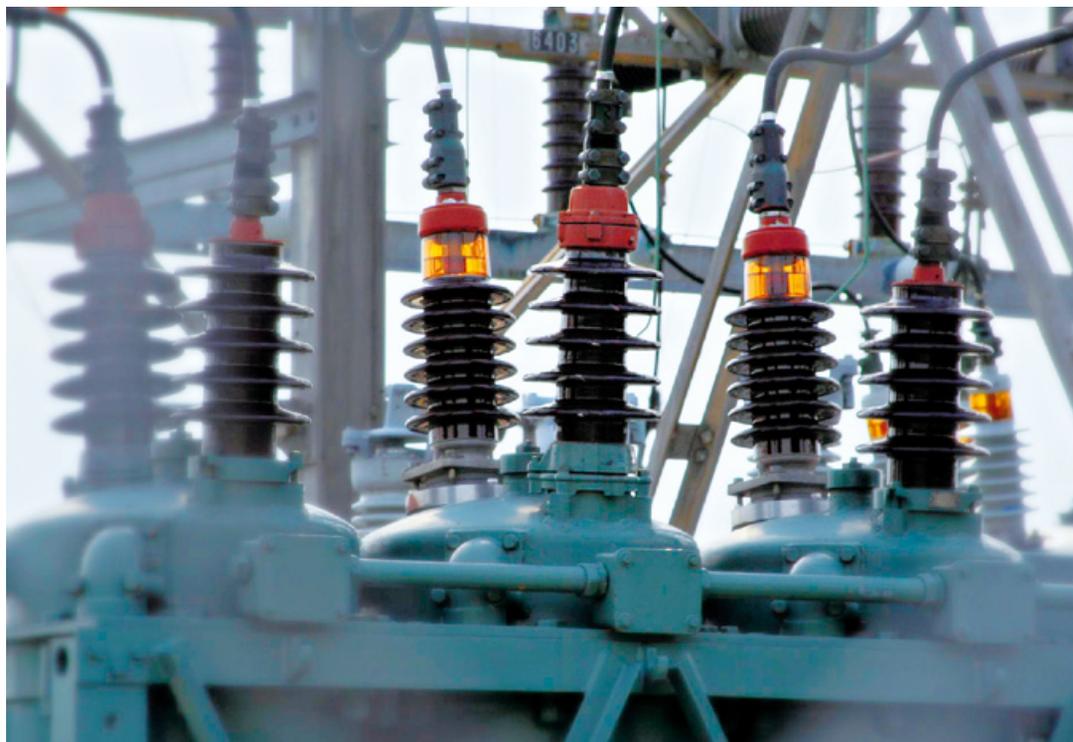
рует практически нигде. В ближайшее время рынок электроэнергии будет либерализован, а потому велика вероятность, что, работая без нормальной системы коммерческого учета электроэнергии, предприятия начнут нести существенные коммерческие риски.

Первая очередь АСКУЭ охватывает только самые крупные предприятия. Во вторую очередь должны войти средние (12% от общего объема потребления, при этом по числу объектов она в два раза больше, чем первая очередь), а в третью – мелкие. То есть, вообще-то, «Газпрому» необходимы все три очереди АСКУЭ. Это колоссальная работа, но ее нужно выполнить, и счетчики должны стоять у всех покупателей, поскольку в противном случае они рискуют столкнуться с неконтролируемым ростом затрат на оплату электроэнергии.

Сегодня автоматизированная система коммерческого учета электроэнергии принадлежит «Газпромэнерго». «Межрегионэнергосбыт» готов платить за точные данные о потреблении электроэнергии, но адекватной информации нам не дают практически нигде. В результате мы не можем наладить безбумажный документооборот.

Вот и получается, что как полноценная система АСКУЭ пока так и не действует, и даже ее первая очередь (охватывающая самые крупные предприятия) функционирует в лучшем случае фрагментарно. Ее нужно дорабатывать, причем делать это «ЕСН-энерго» должна как можно быстрее, деньги на эту работу она уже получила.

– Вам приходится отстраивать свои бизнес-процессы в условиях массовой приватизации активов РАО «ЕЭС России». Как это отражается на вашей работе?



– Распродажа сбытовых подразделений РАО «ЕЭС России» мешает нам наладить работу с потребителями. Накануне прихода новых хозяев менеджмент «сбытов» стремится проявить себя с лучшей стороны, поэтому предлагает клиентам супервыгодные, но фактически абсолютно невыполнимые условия поставок. «Межрегионэнергосбыт» такие предложения делать не может и не хочет, так как мы привыкли отвечать за свои слова. Кстати, в прошлом году ряд «дочек» «Газпрома» уже заключил подобные «вкусные» договоры, но потом их параметры были пересмотрены в сторону повышения тарифа. Цель такой политики весьма проста: любыми путями сохранить свою клиентскую базу.

### Дорога на ОРЭМ

– Однако мы не пасуем перед трудностями. «Межрегионэнергосбыт» изначально не собирался «заикливать» исключительно на предприятиях Группы «Газпром», хотя нам это было бы легче всего. Наши услуги должны выдерживать конкуренцию на рынке и по цене, и по качеству. И если мы работаем в том или ином регионе с «дочками» «Газпрома», то почему бы, спрашивается, нам не организовать взаимодействие и с другими местными потребителями?

### – Вы работаете на оптовом рынке электроэнергии (ОРЭМ)?

– Пока нет. Сегодня мы стремимся получить статус субъекта ОРЭМ. Кстати, в свое время его имело «Газпромэнерго», однако после изменения законодательства потребовалось разделить монопольные и конкурентные виды бизнеса, и этот статус был утерян.

«Русэнергосбыт» планировал организовать дочерним предприятиям «Газпрома» доступ к ОРЭМ, но почти за четыре года работы добился этого только для «Астраханьгазпрома» и двух компрессорных станций в Волгоградской и Липецкой областях. Все остальные подразделения корпорации покупают энергию в розницу. В настоящее время мы пытаемся вывести их на ОРЭМ, однако сделать это достаточно сложно, поскольку РАО «ЕЭС России» в связи с предстоящей продажей собственных сбытовых подразделений заинтересовано в сохранении своей клиентской базы, ведь в противном случае стоимость этого бизнеса снизится. Подразделения «Газпрома» – это крупные потребители, и за них менеджеры «сбытов» будут держаться всеми силами.

### – Займетесь ли вы сбытом электроэнергии, производимой «Мосэнерго»?

– Сегодня об этом говорить рано, ведь «Газпром» только-только получил кон-



троль над «Мосэнерго». Федеральная антимонопольная служба согласовала сделки по приобретению контрольного пакета акций этой компании. Хотя в столичном регионе никакого монополизма в принципе быть не может, поскольку в ходе реформы РАО «ЕЭС России» из состава «Мосэнерго» была выделена примерно треть генерирующих мощностей, кроме того, существуют значительные перетоки электроэнергии с соседними областями.

### В настоящее время как полноценная система АСКУЭ не действует. Ее нужно дорабатывать в самые короткие сроки

### – У добычных и газотранспортных предприятий «Газпрома» есть свои генерирующие мощности. Вы планируете наладить реализацию их электроэнергии?

– Пока мы с ними не работаем, сегодня они обеспечивают исключительно внутренние нужды «дочек». Главная задача этих мощностей – гарантировать надежное энергоснабжение ЕСГ в нештатных ситуациях, поэтому генерирующие объекты всегда строились с большим запасом. Там, где имеются крупные энергетические узлы с установленной мощностью более 5 МВт, можно было

бы организовать поставки электроэнергии на оптовый рынок, но здесь требуется провести серьезную предварительную работу, так как получить доступ к сетям РАО «ЕЭС России» совсем непросто.

### «Горячий резерв»

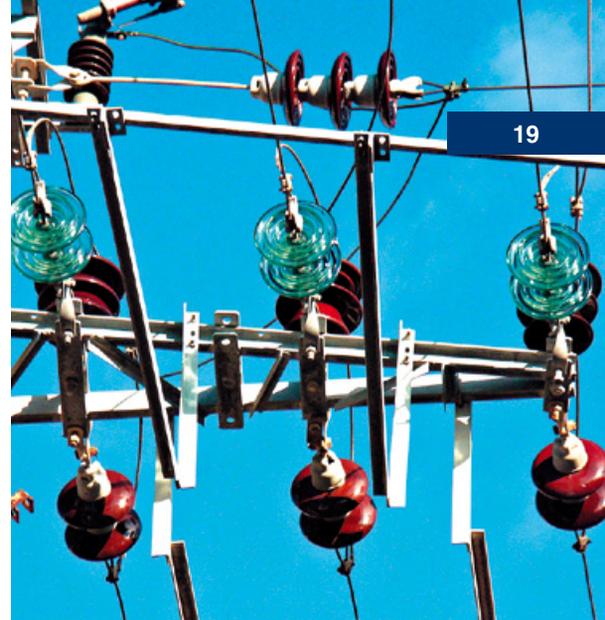
– В следующем году мы вплотную займемся этим вопросом. По нашим предварительным подсчетам, в Тюменской области (включая ЯНАО и ХМАО) у «Газпрома» имеется порядка 300 МВт свободных мощностей. Поскольку, как я уже говорил, этот регион энергодефицитен, на поставках электричества здесь есть шанс неплохо заработать. В принципе, вполне реально продавать даже резерв мощности: станция может не работать, а находится в так называемом «горячем резерве», но в случае кризисной ситуации, когда энергии на рынке не хватает, она должна покрыть запросы потребителей.

### – Планируете ли вы участвовать в покупке энергосбытовых компаний РАО «ЕЭС России»?

– Да, хотя здесь тоже далеко не все просто. В торгах по продаже первой очереди «энергосбытов» (семь компаний) мы, скорее всего, участвовать не будем. Основная проблема, по нашему мнению, заключается в том, что сегодня эти компании переоценены, а также существуют колоссальные риски в отношении сокращения их клиентской базы. Значительная



Фото: Дмитрий Киселев



часть потребителей (в первую очередь крупных) может выйти на оптовый рынок. Кроме того, никто точно не скажет, как будет осуществляться на местах тарифное регулирование, которое сегодня всецело находится в руках региональных энергетических комиссий, то есть губернаторов.

В качестве перспективной мы рассматриваем работу с крупными промышленными предприятиями, вывод их из-под гарантирующих поставщиков и выход с ними на оптовый рынок электроэнергии. Поэтому даже если мы практически ничего не купим, компания все равно будет быстро развиваться. «Межрегионэнергообит» действует активно, и ряд крупных потребителей уже согласился сотрудничать с нами. Приходя в регион (например, в Оренбургскую или Нижегородскую области) и организуя поставки электроэнергии для «дочек» «Газпрома», мы намерены работать с другими потребителями и создавать крупные филиалы на местах.

**– Какой вы видите дальнейшую перспективу «Межрегионэнергообита» и рынка в целом?**

– Через 3–5 лет мы планируем выйти на ежегодный уровень поставок в 120–125 млрд. кВт/ч электроэнергии. Однако этого показателя можно будет добиться только в случае приобретения крупных сбытовых предприятий РАО «ЕЭС России». Говорить о развитии энергетического рынка в России достаточно сложно.

Сегодня у нас запрещена вертикальная интеграция энергетических компаний, хотя в других странах мы видим обратную картину. Реформирование электроэнергетики в России происходит по образцу Великобритании. Но напомню, что там тоже сначала запретили совмещение конкурентных и монопольных видов деятельности, а через несколько лет вновь разрешили.

### **Перспективы вертикальной интеграции**

– С моей точки зрения, вертикально интегрированные компании гораздо более эффективны. Их интересы понят-

ны, и они готовы вкладывать значительные средства в развитие генерирующих и транспортных мощностей. В континентальной Европе либерализация рынка энергетики привела к образованию огромных корпораций, активы которых охватывают десятки стран. Например, E.ON и Enel занимаются производством и сбытом электроэнергии, владеют мощным электросетевым хозяйством, газопроводами и быстрыми темпами внедряются

### **Через 3–5 лет «Межрегионэнергообит» планирует выйти на ежегодный уровень поставок в 120–125 млрд. кВт/ч электроэнергии**

в сектор добычи газа. И вот в условиях, когда все международные компании только укрупняются, наша Федеральная антимонопольная служба всеми силами противодействует объединению российских электроэнергетических активов в сильные холдинги.

**– И каковы, по вашему мнению, ближайшие перспективы?**

– Скорее всего, Россия вернется к вертикальной интеграции. Ведь даже несмотря на то, что либерализация в Великобритании происходила в условиях избытка электростанций и развитого сетевого хозяйства, они, тем не менее, столкнулись с массой проблем. В нашей же стране ничего подобного не наблюдается. Наоборот, из-за недостатка сетей сложилась парадоксальная ситуация, когда в ряде регионов, в первую очередь в Тюменской области, не хватает генерирующих мощностей, а в других они, наоборот, простаивают из-за отсутствия потребителей...

### **Странная схема**

– В настоящее время РАО «ЕЭС России» предложило Генеральную схему размещения объектов электроэнергетики на период до 2020 года, которая вызывает у специалистов массу вопросов. Например, в Калужской области сегодня

установленная мощность по генерации – 6 МВт, а потребление в 100 раз больше – 600 МВт. Схема же предполагает строить новые станции в Московской области. В результате энергию придется транспортировать в ту же Калугу по сетям, которые и так перегружены.

Нельзя забывать и о том, что наличие большого количества часовых пиков в России позволяет сбалансировать энергосистему. Ведь когда в одних регионах потребление электрической энергии находится на пике, в других оно снижается. Достаточное количество магистральных линий электропередач позволило бы уравновесить загрузку генерирующих мощностей. Сегодня же этого нет. У РАО «ЕЭС России» имеется немало так называемых «запертых» электростанций, но оно практически ничего не делает для исправления ситуации.

Генеральная схема размещения объектов электроэнергетики не обсуждалась с «Газпромом», поэтому непонятно, как ее можно будет реализовать на практике. Даже если энергетики рассчитывают на объемы независимых производителей газа, нельзя забывать о том, что транспортироваться они все равно будут по магистралям «Газпрома». Следовательно, их нужно расширять или строить новые, а с нами никто эту тему предметно не обсуждал.

Беседу вел **Сергей Правосудов**



# АКЦЕНТ -

# НА ЯМАЛ



Фото: Дмитрий Киселев

На вопросы журнала отвечает генеральный директор ООО «Бургаз» **Андрей Россинский**

– **Андрей Георгиевич, нынешний год – юбилейный для вашего предприятия. Чего удалось добиться «Бургазу» за минувшее десятилетие?**

– Компания была создана в 1997 году на базе буровых подразделений «Газпрома» – «Тюменбургаза», «Оренбургбургаза», «Севербургаза», «Кубаньбургаза» и «Астраханьбургаза». Естественно, ее судьба неразрывно связана с развитием российской газовой отрасли и, прежде всего, материнской компании. За 10 лет пробурено свыше 3,5 млн. м горных пород, закончено строительством 2268 скважин. «Бургаз» открыл 22 новых месторождения и 46 залежей, объем прироста запасов нефти и газа превысил 1,5 млрд. т условного топлива. Достаточно сказать, что при непосредственном участии специалистов на-

шей компании в процессе строительства поисково-разведочных скважин открыты Южно-Песцовое, Средне-Надымское, Черноерковское, Гречаное, Южно-Парусовое, Северо-Самбургское, Северо-Парусовое, Восточно-Медвежье, Акобинское, Еленевское, Правобережное, Динью-Савиноборское, Северо-Югидское, Северо-Ираельское и многие другие месторождения и нефтегазоносные площади.

Значительно расширилась география работ: мы все дальше уходим от наших производственных баз, расположенных в традиционных регионах добычи: раньше не более чем на 100–200 км, а сейчас и до 1000 км. Параллельно с этим изменилась и структура предприятия, причем этот процесс еще не завершен: «Бургаз» идет по пути создания вертикально интегрированной сервисной компании.

## Повышение эффективности

– О нашей эффективности судите сами: в 1997 году в «Бургазе» работало 13 тыс. человек, при этом проходка составляла 299 тыс. м, в минувшем году компания насчитывала 11 тыс. сотрудников, а объемы бурения достигли уже 396 тыс. м. Финансовые показатели также демонстрируют положительную динамику: в 2006 году впервые за последние несколько лет предприятие получило прибыль и вышло на уровень рентабельности.

– **Связана ли успешная работа «Бургаза» с объединением буровых подразделений «Газпрома» в единую компанию?**

– Безусловно. Это дало нам возможность маневрировать производственными мощностями, финансовыми и трудовыми ресурсами. Например, сейчас мы легко и оперативно перебрасываем буровое оборудование из одного региона в другой: из Оренбурга – на Кубань, из Астрахани – в Ухту, с Кубани – в Красноярск, из Уренгоя – в Иркутск. Объединение стало и колоссальным стимулом для обмена опытом между нашими структурными подразделениями. Централизация финансовых и материальных потоков позволила более четко и эффективно планировать их рациональное использование. Объединив мощности всех филиалов для решения производственных задач, мы смогли достаточно быстро выйти в новые регионы. Часть оборудования для этого мы изыскали в Новом Уренгое, спецтехнику доставляли из Оренбурга, буровиков – с Кубани и т.д. Как итог – увеличение объемов работ, сокращение затрат, рост прибыли.

– **Какую вы получили прибыль и почему она появилась именно в прошлом году?**

– Прибыль достигла 183,7 млн. рублей, превысив план на 33,7 млн. Прежде всего, ее появление обусловлено пересмотром ценовой политики и общей тенденцией роста стоимости сервисных услуг, своевременным финансированием выполненных работ со стороны заказчиков, выполнением программы оптимизации деятельности – избавлением от непрофильных активов, минимизацией затрат и трудовых ресурсов, а также повышением производительности за счет внедрения новой техники.

– **Кстати, если говорить о перевооружении «Бургаза», какая именно это техника?**

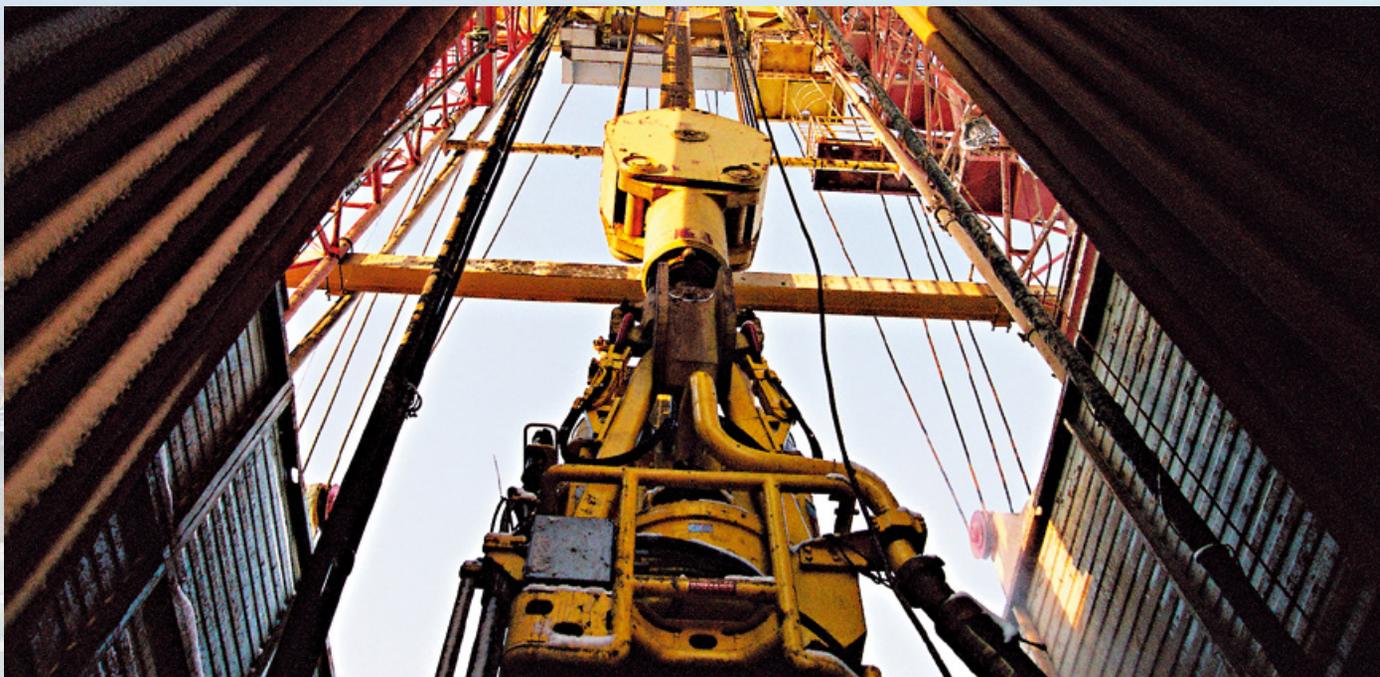
– В минувшем году Председатель Правления ОАО «Газпром» **Алексей Миллер** утвердил бизнес-план развития «Бургаза» и программу технического перевооружения компании на три года. Согласно этим документам, до 2010 года мы должны получить порядка 40 современных буровых установок. По договору, заключенному в 2006 году, планируется поставка семи станков. А в этом году подписали документы с заводом «Уралмаш – Буровое оборудование» об изготовлении еще девяти установок, которые будут задействованы на полуострове Ямал. Кроме того, в ближайшее время в наши филиалы поступят цементировочные комплексы, системы очистки, верхние силовые приводы и другое оборудование.

### Планомерное развитие

– Если говорить о зимнем завозе материалов и оборудования на наши объекты, расположенные в районах, непроходимых в летний период, то, например, в 2005 году он составил 5 тыс. т, в 2006-м – 18 тыс., а в 2007-м – 26 тыс. И все это нужно было купить, доставить на склады, а затем развезти по буровым... Очевидно, что отвлекать на это огромные суммы из оборотных средств просто нереально. Раньше в «Бургазе» пытались решать проблему своими силами, что приводило к срывам зимних поставок, закупкам не самой качественной продукции, напряженным отношениям с поставщиками и подрядчиками. Сейчас же все эти вопросы решены, поскольку авансирование идет в первую очередь на приобретение и доставку на объекты необходимых нам материалов и оборудования.

Как следствие – более стабильная и уверенная работа компании, четкое решение производственных заданий и социальных программ. В частности, мы закрыли накопившиеся в 2004–2005 годах задолженности перед «СОГАЗом» и «ГАЗФОНДОМ», полностью выполняем





обязательства по коллективному договору, привели зарплату сотрудников в соответствие с рыночными критериями. В результате резко сократился отток из нашего коллектива работников-профессионалов.

**– Давайте вернемся к производственной деятельности. Нельзя ли чуть подробнее о результатах минувшего года?**

– По заданию «Газпрома» пробурено 375,8 тыс. м проходки, в том числе 279,4 тыс. в эксплуатационном и 96,4 тыс. – в разведочном бурении. Строительством закончено 193 скважины, капитальным ремонтом – 7. Зарезкой горизонтальных стволов восстановлено 9 скважин с общей проходкой 4,8 тыс. м. Для сторонних заказчиков пробурено 15,5 тыс. м, введены в строй две скважины. Таким образом, суммарный объем бурения составил 396,1 тыс. м, построено 195 скважин.

**– В 2005 году компания начала активно расширять географию своих работ. Что изменилось с тех пор?**

– В составе «Бургаза» образованы Красноярская и Иркутская экспедиции глубокого бурения. В этих регионах ведутся разведочные работы.

Идет разбуривание Южно-Ковыктинского и Беряmbинского месторождений, закончена строительством скважина на Платоновской площади, продолжаются работы по подготовке к забуриванию на Собинском участке. В 2006 году мы бурили по одной скважине на всех объектах, в нынешнем предусмотрено строительство шести скважин – по три в каждом из двух названных регионов. Общий объем бурения составит 13,1 тыс. м (7,2 тыс. – в Иркутской области и 5,87 тыс. – в Красноярском крае). Кроме тех двух тяжелых буровых станков, которые «Бургаз» в свое вре-

мя перебросил на восток страны, в этом году планируем перевести и задействовать здесь еще два.

### Полуостров свершений

– Кроме того, наша компания выбрана генеральным подрядчиком по строительству скважин на Бованенковском месторождении. Для реализации этого масштабного проекта «Бургаз», «Надымгазпром» и «ТюменНИИгипрогаз» разработали программу по созданию буровых мощностей на полуострове Ямал, в которой заложены основные мероприятия по выходу на Бованенковское НГКМ. В настоящее время уже идут подготовительные работы, на базе нашего филиала «Севербургаз» (Коми) образовано Ямальское управление буровых работ, призванное решать первоочередные задачи корпорации по выходу на полуостров.



### – План работ «Бургаза» на Ямале уже определен?

– Безусловно, ведь сроки работ крайне сжаты; к тому же не стоит забывать, что освоение Ямала будет происходить в сложных климатических и геологических условиях. До 2012 года мы должны пробурить 464 тыс. м горных пород и закончить строительством 279 скважин. 69 из них предполагается пробурить в 2009 году, в 2010-м – не менее 100, а в 2011-м должна начаться промышленная добыча газа.

Наши первоочередные задачи на 2007–2008 годы – завоз материалов и оборудования, возведение объектов бурения. Строительство скважин планируем начать в первом квартале 2009 года.

### – А почему не в 2008-м?

– Пока не достроена железная дорога, доставка оборудования и материалов на Ямал возможна только водным транспортом, да и то его использование ограничено коротким периодом навигации. А перебрасывать туда нужно не тысячи, а сотни тысяч тонн грузов...

### – По какому маршруту в регион будут доставляться материалы и оборудование для «Бургаза»?

– Ориентировочно планируется из Мурманского или Архангельского портов перевозить грузы до порта Харасавэй. Оттуда либо по зимнику, либо по воде – до Бованенково, и потом уже автомобильным транспортом – до месторождения.

### – Какие работы ожидают «Бургаз» в традиционных районах вашего присутствия?

– В 2007 году в целом по компании мы должны пробурить 500 тыс. м горных пород, а в 2008-м и в последующие годы – нарастить объем работ до 600 тыс. м.

### Традиционное присутствие

– Основные работы будет вести базовый филиал «Тюменбургаз», на кото-

рый традиционно приходится порядка 80% от общих объемов. Темпы бурения здесь и дальше планируется наращивать.

### – Это связано с тем, что за «Тюменбургазом» закреплены Южно-Русское и Заполярное месторождения?

– Да, именно так. В частности, по первому из них на нынешний год мы наметили бурение 57 скважин. До сих пор работы вели тремя станками, но сейчас на Южно-Русское мобилизованы еще две установки – соответственно, бурить будут уже пять бригад. Аналогичная ситуация и по «Заполярье».

### – А каковы ваши планы в отношении сторонних заказчиков?

– В настоящее время мы сотрудничаем с тремя сторонними компаниями – «Ачимгазом», «Таймыргазом» и «Юрхаровнефтегазом» («НОВАТЭК»), причем все работы для них также выполняет «Тюменбургаз».

### Равнение на «Газпром»

– Однако хочу подчеркнуть, что нашими основными заказчиками остаются предприятия «Газпрома», которые наращивают объемы бурения. У нас есть высококвалифицированные специалисты, опыт работы в рыночных условиях, у компании сложился неплохой имидж, и потенциальные клиенты об этом хорошо знают. «Бургаз» и в дальнейшем готов работать со сторонними предприятиями, но только при наличии свободных мощностей. В первую очередь мы всегда будем ориентироваться на решение тех задач, которые ставит перед нами «Газпром».

### – Но ведь тот же «Ачимгаз» – это совместное предприятие «Уренгойгазпрома» и немецкой Wintershall...

– Тем не менее для нас он уже сторонний заказчик. Бурение для этого СП ведут две бригады. Одна из них, наша, использует станок производства завода «Уралмаш», второй куст раз-

буривается бригадой немецкого ООО «КСА Дойтаг дриллинг». И не без удовольствия отмечу, что «Тюменбургаз» ни в чем не уступает немецким партнерам в процессе строительства скважин на ачимовские отложения УГКМ. Начав практически одновременно, мы уже работаем на третьей скважине, а зарубежные коллеги – пока все еще на второй, хотя оборудование у них современнее...

### И честь, и ответственность

– У «Бургаза» договор на бурение трех скважин в рамках этого проекта. Договор может быть пролонгирован, но рассматриваться этот вопрос будет уже после завершения работ. Впрочем, у нас в любом случае будет достаточно большой объем загрузки.

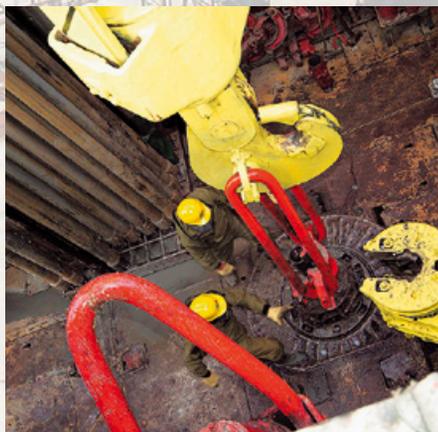
### – Андрей Георгиевич, 10-летие «Бургаза» совпадает с годовщиной вашей работы во главе компании. Чем этот год оказался памятным лично для вас?

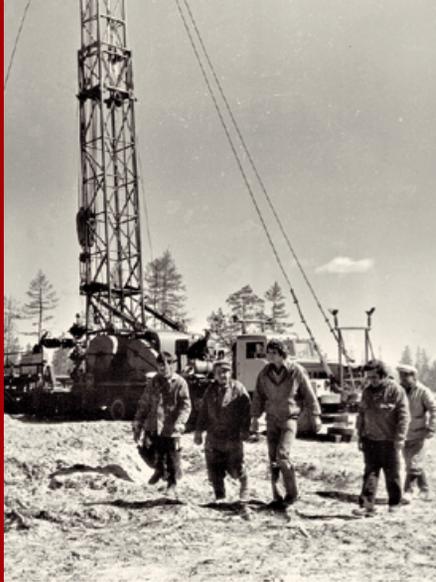
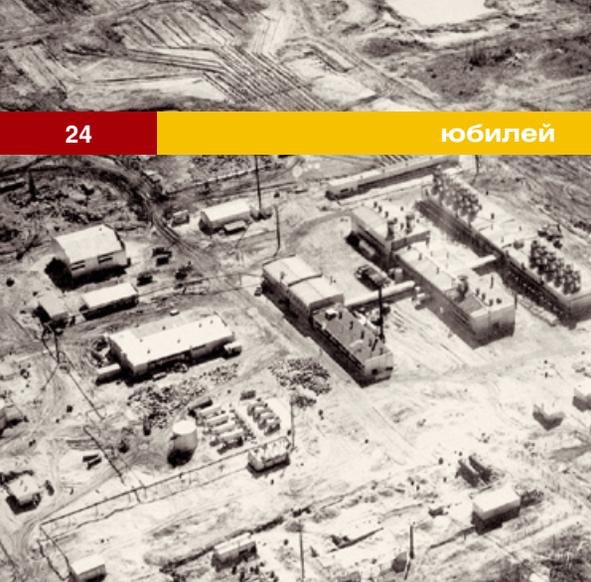
– Он выдался очень напряженным – и для меня, и для всего коллектива, от которого я себя не отделяю, поскольку и в «Газпроме», и в «Бургазе» продолжались структурные изменения. Предприятие активно выходило в новые регионы. Была запущена программа технического перевооружения, которая требовала немедленной реализации. Скачкообразно увеличивались объемы работ.

Но в целом год получился удачным, ведь мы справились с производственным заданием, добились улучшения финансового положения. И, что немало важно, мне удалось выполнить данные коллективу обещания: в минувшем году зарплата выросла на четверть, а в нынешнем – еще на 10%.

Руководить таким сплоченным и высококвалифицированным коллективом – это одновременно и большая честь, и огромная ответственность.

Беседу вел  
Денис Кириллов





# ПРОВЕРЕНО

## 31 мая одно из ключевых дочерних предприятий «Газпрома» – ООО «Ноябрьскгаздобыча» – празднует свой 30-летний юбилей

Каждая из «дочек» «Газпрома» имеет свою специфику. «Ноябрьскгаздобычу» отличает, прежде всего, самая высокая в корпорации производительность труда: 3,5-тысячный коллектив обеспечивает добычу 85 млрд. куб. м голубого топлива в год. Здесь практически не используется вахтовый метод, что позволяет сохранять оптимальную численность персонала – примерно в 1,5 раза меньше, чем, например, у соседей из Надыма. И хотя в распоряжении «Ноябрьскгаздобычи» нет месторождений-гигантов, тем не менее сегодня предприятие занимает третье место в стране по производству природного газа.

Впрочем, все эти достижения – заслуга не одного поколения газодобывателей. В последний день весны «Ноябрьскгаздобыча» отмечает свое 30-летие.

### Вначале был Вынгапур

Освоение первого месторождения «Ноябрьскгаздобычи» началось в непростое время, когда Иран прекратил поставки газа в СССР. Тогда перед руководством советской нефтегазовой отрасли была поставлена задача в кратчайшие сроки построить и запустить в эксплуатацию новый промысел. В сентябре 1978 года на Вынгапуровском месторождении высадились десант из специалистов газодобывательского управления «Игримгаз».

«Когда мы по бездорожью, в условиях зимника, пробивались из Ново-Аганска на Вынгапур, стояли очень суровые морозы, – вспоминает **Михаил Галькович**, легендарный «генерал» ноябрьских

газовиков, на протяжении четверти века руководивший предприятием. – Никогда не забыть невероятную выносливость, работоспособность и упорство наших людей. Здесь нас ждала непаханая целина, осваивать которую начали, что называется, «с колес»».

Вагончики, болота, комары, бытовая неустроенность – все это было. Но главное испытание заключалось в том, что пуск Вынгапура пришелся на самую холодную в этих краях зиму за последние 30 лет: в ноябре–феврале температура воздуха стабильно держалась в пределах 45–55 градусов ниже нуля. Железо на промысле не выдерживало и лопалось, но люди продолжали свое дело, хотя не было возможности согреться даже в помещении, потому что котельная еще не работала.

«Хорошо помню тот год, – вспоминает **Николай Кияшко**, приехавший на Вынгапур молодым специалистом по институтскому распределению. – Нужно было как можно скорее сдать в эксплуатацию УКПГ – установку комплексной подготовки газа. Сроки поджимали, люди работали в экстремальных условиях, буквально на пределе сил. И можете представить, какой была всеобщая радость, когда 30 декабря с месторождения в магистраль Уренгой – Челябинск пошел первый промышленный газ!..» Минуло всего десять лет, и бывший дипломник сменил на посту начальника Вынгапуровского газового промысла **Виктора Кононова** (впоследствии – генерального директора ООО «Надымгазпром»). Эту ответ-

ственную должность Николай Иванович занимал 17 лет, а сегодня он – заместитель генерального директора ООО «Ноябрьскгаздобыча» по общим вопросам. Ветеранов здесь вообще не забывают, они продолжают трудиться на предприятии, ведь это люди особой закалки, стержень всего коллектива.

На пике Вынгапур давал 21 млрд. куб. м газа в год, но со временем недра истощались, и месторождение перешло в стадию падающей добычи. Впрочем, на этом история предприятия не закончилась: в 1993 году в эксплуатацию был запущен Комсомольский газовый промысел, а еще через три года – Западно-Таркосалинский. В 1999 году в магистральный газопровод пошло голубое топливо Губкинского месторождения, в 2003-м – Вынгайхинского, еще через год – Еты-Пуровского. А в минувшем году произошло знаменательное событие: «Ноябрьскгаздобыча» извлекла из недр триллионный кубометр газа.

Уникальный опыт этого предприятия еще не раз пригодится и другим «дочкам» «Газпрома», ведь сегодня «Ноябрьскгаздобыча» является своего рода испытательной площадкой для внедрения производственно-технических инноваций и современных методов управления финансово-хозяйственной деятельностью.

### Испытательный полигон

«Наши специалисты активно занимаются освоением новых технологий, – рассказывает генеральный директор ООО



# ВРЕМЕНЕМ

«Ноябрьскгаздобыча» **Анатолий Крылов**. – К примеру, минувшей осенью на Вынгапуровском промысле был произведен первый за всю историю «Газпрома» гидроразрыв сеномана на скважине, которая до этого целый год находилась в бездействующем фонде. В результате сегодня она дает 70 тыс. куб. м газа в сутки при среднем дебите здешних скважин в 100 тыс. «кубов». По словам Анатолия Васильевича, с середины 1990-х на предприятии ведется серьезная, целенаправленная работа по комплексной автоматизации производственных процессов.

В частности, у ноябрьских газовиков есть опыт сотрудничества с американской фирмой Compressor Controls Corporation, с помощью которой на Комсомольском месторождении установлены системы антипопажного регулирования. Крепкие деловые связи наладила «Ноябрьскгаздобыча» и с отечественными производителями автоматизированных комплексов и программного обеспечения – омским НПО «Автоматика», нижегородским НИИ измерительных систем, казанским НИЦ «Инкомсистем». Благодаря этому на всех газовых промыслах созданы автоматизированные системы сбора технологической информации, а ГПА управляются агрегатной автоматикой нового поколения. На Губкинском и Вынгапуровском месторождениях внедрен новый комплекс RS-3 производства американской фирмы Fisher-Rosemount, предназначенный для регулирования работы УКПГ и дожимных компрессорных станций.

Впервые среди газодобывающих предприятий «Газпрома», действующих в условиях Крайнего Севера, на Запад-

но-Таркосалинском, а затем и на других промыслах «Ноябрьскгаздобычи» полностью телемеханизированы кусты газовых скважин. Для оперативного контроля технологических процессов, обеспечения принятия решений и передачи данных в производственно-диспетчерской службе внедрена система комплексного отображения информации о работе месторождений, функционирующая в режиме реального времени. Опять же впервые во всей российской газовой отрасли на Западно-Таркосалинском промысле вместо диэтиленгликоля на УКПГ был применен новый, более эффективный абсорбент – триэтиленгликоль.

Однако самых значимых успехов за последние годы удалось добиться в ходе завершения обустройства Вынгапуровского и Еты-Пуровского месторождений.

## **Стабильность, ставшая традицией**

«Вынгапуровский комплекс – самый современный в «Газпроме» и, пожалуй, уникальный для России, поскольку здесь сконцентрирована вся передовая инженерная и конструкторская мысль, – говорит Член Правления, начальник Департамента по добыче газа, газового конденсата, нефти ОАО «Газпром» **Василий Подюк**. – «Ноябрьскгаздобыча» постоянно находится в поиске новых эффективных технических решений, которые, безусловно, будут использованы при реализации широкомасштабных проектов нашей корпорации».

Напомним, что в «Газпроме» еще не случалось такого, когда к меньшему месторождению подключалось бы более крупное. Но в 2003 году «Ноябрьск-

газдобыча» ввела в эксплуатацию Вынгапуровское (объем добычи 5 млрд. куб. м газа в год), а через год к нему присоединили Еты-Пуровское (15 млрд. куб. м) месторождение. Запасы голубого топлива на первом из них составляют 100 млрд. куб. м, на втором – 300 млрд. Система газосбора с этих месторождений, расположенных на расстоянии 43 км друг от друга, едина: промыслы обслуживаются одной УКПГ и одной УППГ (установкой предварительной подготовки газа). Рациональное размещение и использование объектов инфраструктуры (вахтового жилого комплекса, опорной базы, подстанции, теплых стоянок, пожарного депо, заправочного комплекса, складов), концентрация мощностей по подготовке и перекачке газа на единой площадке позволили сэкономить деньги и оптимизировать затраты на обслуживание промыслов.

В феврале 2006 года Вынгапуровский комплекс выведен на проектную мощность. И сегодня здесь никто не сомневается в том, что ноябрьские газовики еще в течение многих лет смогут делом подтверждать девиз предприятия «Стабильность, ставшая традицией». Впрочем, в «Ноябрьскгаздобыче» не намерены останавливаться на достигнутом. «Мы задействовали два последних своих месторождения, – рассказывает Анатолий Крылов. – И если учесть, что порядка половины собственных запасов мы уже отобрали, то сегодня на повестке дня у нас стоит задача их увеличения пропорционально объемам добычи». В «Газпроме» уверены, что коллектив «Ноябрьскгаздобычи» с этим успешно справится.

**Денис Кириллов, Елена Маслакова**

# ЧТО ИМЕЕМ – ХРАНИМ

## Развитие системы ПХГ – важнейший элемент энергетической безопасности России

В рамках второго этапа реформирования «Газпрома» создано специализированное подразделение ООО «Газпром ПХГ», которое будет управлять в корпорации всеми подземными хранилищами газа, расположенными на территории России. В ближайшее время планируется активно расширять это направление бизнеса.



Необходимость хранения голубого топлива впервые возникла в середине XIX века, когда началось производство искусственного газа. Сразу встал вопрос о совмещении интересов предприятий и потребителей: завод должен работать ритмично, тогда как спрос непостоянен. Проблема была решена благодаря сооружению стальных газгольдеров, емкость которых в отдельных случаях достигала весьма внушительных размеров. Так, один из них, построенный в Чикаго (США), мог вместить 600 тыс. куб. м газа.

В начале XX века в связи с развитием трубопроводного транспорта сфера применения природного газа расширилась. Наземные резервуары уже не могли удовлетворять запросы промышленности – потребовались хранилища емкостью в десятки миллионов кубометров. К этому времени некоторые газовые месторождения стали истощаться, и их можно было использовать для аккумуляции необходимых объемов топлива.

Первое подземное хранилище газа (ПХГ) в отработанной залежи было создано в 1915 году в Канаде (провинция Онтарио). В 1915–1916 годах в США (штат Нью-Йорк) появилось второе ПХГ, которое эксплуатируется и по сей день (его емкость – 62 млн. куб. м). Третье хранилище сооружено в 1919 году в американском штате Кентукки. Особенно бурный рост числа ПХГ наблюдался в США после Второй мировой войны.

Сегодня подземное хранение газа развито в большинстве стран Европы. Интерес к сооружению ПХГ проявляют Иран, Пакистан, Япония, Аргентина, Китай, Индонезия и многие другие государства.

### От пластов – к месторождениям

В нашей стране подземное хранение газа имеет уже полувековую историю. В 1956 году начались поиски геологических структур для строительства газохранилищ. Старейшее отечественное ПХГ организовано на базе Башкатовского ГМ – небольшого истощенного месторождения в Самарской области. А в водоносный пласт газ в промышленном масштабе впервые закачали на Калужском (в 1959 году) и Щелковском (1961) ПХГ. В процессе создания этих «подземок» был выполнен большой объем экспериментальных, теоретических и методических работ, накоплен богатый практический опыт, подготовлены специалисты.



В дальнейшем сеть подземных хранилищ развивалась вместе с Единой системой газоснабжения (ЕСГ), что значительно расширило их географию на территории России. Потребности газовой

госрочные (нераспределяемые) ресурсы газа на случай экстремальных ситуаций и аварий. Потенциал действующих в России ПХГ позволяет обеспечить в отопительный период около 20% внутренних и экспортных поставок газа, а в дни резких похолоданий их доля достигает 30%.

К несомненным достижениям системы

подземного хранения газа ЕСГ относится то, что в этой сфере удалось создать региональную сеть газоснабжения, одним из источников топлива для которой в зимний период становятся ПХГ. Это высвобождает значительные ресурсы, позволяющие обеспечивать теплоту субъекты Федерации, где невозможно построить газохранилища по геологическим или каким-либо другим причинам.

не только за счет подземных хранилищ, но и благодаря использованию резервных мощностей в добыче и транспорте. Однако расчеты показывают, что в условиях смещения сырьевой базы в северные регионы России, отдаленные от основных потребителей, это становится неэффективно с экономической точки зрения, поскольку строительство новых газопроводов и промыслов – весьма затратный процесс, требующий значительно больших инвестиций, чем сооружение ПХГ.

### В нашей стране подземное хранение газа имеет полувековую историю. В 1956 году начались поиски геологических структур для создания газохранилищ

промышленности нашей страны диктовали создание крупных ПХГ – как по объему активного газа, так и по суточной производительности при отборе в период максимального спроса (то есть в декабре, январе и феврале). Были построены крупнейшие в мире газохранилища: Касимовское – в водоносном пласте и Северо-Ставропольское – в истощенном газовом месторождении.

### Все под контролем

Подземные хранилища ЕСГ России имеют многоцелевое назначение. Помимо основной задачи – регулирования сезонной неравномерности газопотребления, – они выполняют много других функций. В частности, из ПХГ подается дополнительное топливо потребителям

### Больше «подземок»

Сегодня по мере постепенного увеличения стоимости голубого топлива предприятия стараются экономно расходовать энергетические ресурсы, а повышение температуры воздуха сопровождается более резким, чем раньше, снижением потребительской активности. Заметно воз-

росли и суточные колебания спроса на газ. По мнению специалистов, такая тенденция сохранится и в будущем. Развитие

### ПХГ и нефть совместимы

По словам начальника Управления по подземному хранению газа Департамента по транспортировке, подземному хранению и использованию газа ОАО «Газпром» **Сергея Хана**, на многих наших ПХГ применяются самые современные научно-технические решения. Например, в последнее время широко практикуется горизонтальное и наклонно-направленное бурение.

За счет внедрения новых разработок сегодня в основном решена проблема с креплением призабойной зоны скважин в неустойчивых коллекторах: гравийные противопесочные фильтры помогают им успешно функционировать даже при высоких депрессиях и дебитах.

### Потенциал действующих в России ПХГ позволяет обеспечить в отопительный период около 20% внутренних и экспортных поставок газа, а в дни резких похолоданий их доля достигает 30%

в периоды сильных похолоданий – причем как в отдельные дни (для чего создана система так называемых пиковых подземных хранилищ), так и во время аномально холодных зим (путем накопления резервов газа в весенне-летний период). За счет ПХГ повышается надежность экспортных поставок, а кроме того, с их помощью аккумулируются дол-

производства, о чем свидетельствует наметившийся в 2000–2006 годах экономический рост, увеличит потребность в голубом топливе, а это, в свою очередь, потребует расширения сети ПХГ, а также роста их активного объема и суточной производительности по отбору.

Регулирование сезонной неравномерности газопотребления осуществляется



Практикуются и большие стволы: например, установка на Касимовском ПХГ лифтов с диаметром 168 мм позволила увеличить производительность эксплуатационных скважин в 3–4 раза и довести дебит по ним до 1,7–1,8 млн. куб. м. Это хранилище, как уже говорилось, было создано в водоносном пласте, и благодаря принципу сводового размещения скважин оно действует на всем протяжении отбора практически в безводном режиме. Более 40 лет работает и единственное в мире ПХГ в пологозалегающем пласте – Гатчинское.

**Сегодня в России работает 25 газохранилищ с объемом товарного газа 63 млрд. куб. м. Они расположены в густонаселенных районах России и узлах газотранспортной системы, что позволяет быстро использовать создаваемые резервы**

На Касимовском, Увязовском, Невском и других ПХГ сегодня внедряются автоматизированные системы управления технологическими процессами (АСУ ТП), оснащенные отечественными регуляторами расхода газа, датчиками давления и температуры и т.д. Как заверил Сергей Хан, на газпромовских хранилищах организован геозкологический мониторинг с использованием геофизических, геотермических и гидродинамических методов контроля. Получаемые результаты свидетельствуют о том, что экологическая обстановка на всех ПХГ отвечает современным требованиям.

Но газпромовская наука не стоит на месте, предлагая все новые варианты совершенствования технологии строительства и эксплуатации хранилищ. Так, научно-технические идеи «ВНИИГАЗа»

по созданию ПХГ в выработанных нефтяных месторождениях позволят не только решать проблемы хранения газа, но и дополнительно извлекать значительные объемы черного золота.

#### Отдавать по полной

Не секрет, что многие ПХГ сегодня нуждаются в такой модернизации, при которой одно оборудование не просто заменяется другим, а улучшаются качественные показатели хранилища, растет активный объем и суточная производительность в период отбора газа. Надо

и дальше расширять географию ПХГ, создавать локальные (ведомственные) и пиковые хранилища, в том числе в отложениях каменной соли. Необходимо повышать маневренность ПХГ, более рационально использовать имеющиеся резервы – прежде всего за счет внедрения современных управляющих механизмов и АСУ на базе вычислительной техники, а также путем увеличения эффективности диагностического и экологического контроля над скважинами. Внедрение прогрессивных методов их ремонта (например, фрезерование колонн и расширение призабойных зон) приводит к резкому повышению дебитов.

Кроме того, газовики нацелены на дальнейшее совершенствование поиска и разведки геологических структур для строительства новых ПХГ, более активное применение технологий сейсмических и промыслово-геофизических исследований.

#### Будем регулировать

Растущее экономическое взаимодействие России с мировым рынком ставит ее в определенную зависимость от непредсказуемых конъюнктурных ситуаций (колебание потребления топлива, изменение цен, влияние политических факторов и т.д.). Это значит, что газовая промышленность должна иметь определенные резервы производительности.

С другой стороны, постоянно усложняются горно-геологические условия освоения газовых месторождений. В ближайшее время, когда будут вводиться в разработку ресурсы полуострова Ямал и морского шельфа, ситуация станет еще более напряженной. Одновременно существенно меняются и маршруты транспорта газа. Все это может привести к неравномерности не только в потреблении, но и в добыче голубого топлива. И регулировать эту проблему можно будет лишь с помощью подземного хранения газа.

Сегодня в России работает 25 газохранилищ с объемом товарного газа 63 млрд. куб. м. Они расположены в густонаселенных районах России и узлах газотранспортной системы, что позволяет быстро использовать создаваемые резервы.

В «Газпроме» утверждена «Программа работ на 2005–2010 годы по подземному хранению газа в Российской Федерации». Этим документом предусмотрено решение трех основных задач: реконструкции действующих компрессорных станций и систем сбора, подготовки и распределения газа; строительства высокодебитных скважин; дальнейшего наращивания показателей хранилищ, главным из которых является суточная производительность.

Первые весомые результаты от реализации программы были получены в дни резких похолоданий в январе и феврале прошлого года. Максимальная производительность отечественных ПХГ в январе 2006 года достигла 577,5 млн. куб. м в сутки.

Выполнение программы в полном объеме повысит надежность газоснабжения. В частности, позволит покрыть сезонную неравномерность газопотребления в среднем по России на 15,4%, а по федеральным округам – от 9% до 22%. Кроме того, обеспечит выполнение экспортных поставок и создаст потенциал по дополнительному (на 20% выше средней потребности) отбору газа из хранилищ в аномально холодные зимы. И, наконец, техническое перевооружение и реконструкция газопромысловых сооружений и КС на действующих ПХГ, а также внедрение АСУ ТП поможет сократить эксплуатационные и энергетические затраты не менее чем на 20%.

Наталья Гулейкова





# «ПОЗВОНИ МНЕ, ПОЗВОНИ...»

«Газпромбанк» совершенствует обслуживание клиентов

В минувшем октябре в «Газпромбанке» приступила к работе единая справочная служба (телефонный центр), в которую может обратиться любой человек – как клиент этого финансового учреждения, так и тот, кто только собирается им стать. Необходимость этого нововведения продиктована желанием сделать телефонное общение максимально простым и удобным для клиентов. Не секрет, что раньше, чтобы получить исчерпывающий ответ на интересующий вопрос, абоненту зачастую приходилось общаться с несколькими менеджерами и специалистами, а это занимало достаточно много времени.

И вот теперь, по словам начальника Центра обработки вызовов АБ «Газпромбанк» (ЗАО) **Ивана Синдинского**, ситуация изменилась: набрав единый телефонный номер 913-7474, человек получит четкий ответ на любой интересующий его вопрос. Кроме того, как заверил г-н Синдинский, с открытием центра существенно улучшилась система контроля качества обслуживания клиентов во время телефонных разговоров.

На практике работа центра выглядит так. Звонок клиента поступает в систему голосового меню (аналог автоответчика), с помощью которого можно, во-первых, получить информацию в автоматическом режиме с использованием тонового набора, а во-вторых, при желании соединиться с оператором центра. Получив звонок, оператор центра либо сам максимально полно отвечает на заданный вопрос, либо, в случае необходимости, переключает клиента на специалиста. Работа операторов организована так, чтобы минимизировать время ожидания. Чтобы добиться такой четкости, пришлось провести большую подготовку по сортировке информации. На самые часто задаваемые вопросы были разработаны так называемые скрипты (сценарии ответов), которыми и пользуется оператор. Ну, а если клиент задает нетипичный вопрос, то тогда к разговору подключается менеджер, лучше других владеющий данной темой,

и уже он предоставляет позвонившему исчерпывающую информацию на этот счет. Впоследствии все звонки анализируются, и количество скриптов растет.

Телефонный центр специализируется на обслуживании физических лиц и акционеров «Газпрома», в том числе тех, чьи ценные бумаги находятся на хранении в депозитарии «Газпромбанка». Так что спектр обсуждаемых вопросов весьма широк и полностью охватывает линейку продуктов, предлагаемых банком: все виды кредитования, банковские карты, вклады, переводы, а также инвестиционные инструменты, включая брокерское обслуживание и работу с ПИФаами. Акционеров же, как правило, интересуют вопросы выплаты дивидендов, покупки, продажи и дарения ценных бумаг.

**За работой операторов следит специальный менеджер по качеству, который прослушивает разговоры, а затем, проанализировав их, отрабатывает те или иные «узкие места»**

Существенная часть обращений приходится на информацию общего характера. На большую часть вопросов уже подготовлены ответы и сценарии общения. Таким образом, создается своеобразный интерфейс банка – простой и удобный. Можно сказать, что, кроме своих специальных задач, центр выполняет функции классической ресепшн: здесь ответят на любой звонок физического или юридического лица. Правда, в последнем случае клиента направят к менеджеру, работающему с предприятиями и фирмами, поскольку спектр интересующих юрлиц вопросов, как правило, весьма специфичен, требует индивидуального подхода и в принципе не может «вместиться» в формат единой справочной. «Мы не намерены рушить старые связи, и если какому-нибудь нашему клиенту из числа физических лиц по-прежнему удобнее работать со своим персональным менеджером, то это его право, – объясняет Иван Синдинский. – Мы же, организовав

«единое окно звонков», постарались предоставить дополнительные возможности каждому».

По словам Ивана Валерьевича, несмотря на то что показатель пропущенных звонков очень важен, все же больше внимания уделяется качеству телефонного обслуживания. Критериев здесь много. Например, клиент не может находиться в ожидании ответа больше минуты, вопрос необходимо решить за одно обращение, количество переключений на специалистов должно быть минимальным. При этом какого-либо ограничения беседы по времени не существует, то есть у позвонившего всегда есть возможность задавать дополнительные вопросы. Каждый оператор в индивидуальном порядке обучается технике общения, которая, кроме

дружелюбного тона, подразумевает умение гасить конфликт, задавать наводящие вопросы, вести переговоры в правильном русле,

максимально полно раскрывать интересующую клиента тему и т.д. И чем лучше оператор освоит данные навыки, повысив тем самым собственную квалификацию, тем больше он будет получать за свой труд. Все сотрудники новой службы сначала проходят базовую подготовку, а затем регулярные аттестации каждые три месяца.

Сегодня центр обслуживает по 800 вызовов в день, и в ближайшее время их количество заметно увеличится, так как сюда переводится большая часть звонков, поступающих в другие подразделения банка. Также планируется создать региональный телефонный центр для обслуживания клиентов филиальной сети банка – разработка его концепции начнется во втором полугодии 2007-го. И, наконец, здесь уже обрабатываются вопросы, поступающие по электронной почте. В дальнейшем планируется внедрить систему интернет-обслуживания клиентов.

**Наталья Гулейкова**

В научном центре «Газпрома» ООО «ВНИИГАЗ» прошла III Международная конференция «Компьютерные технологии поддержки принятия решений в диспетчерском управлении газотранспортными и газодобывающими системами» («ДИСКОН-2007»). Этот единственный в Европе форум подобного рода неизменно привлекает к себе пристальное внимание. И на этот раз, кроме представителей российской корпорации и ее дочерних структур, здесь собралось около 300 специалистов из таких компаний, как «Белтрансгаз» (Белоруссия), Latvijas Gaze (Латвия), Torenergy (Болгария), Eesti Gaas (Эстония), ATMOS International, National Grid (Великобритания), DESEA (Греция), EUROPOL GAZ S.A. (Польша), N. V. Nederlandse Gasunie (Голландия), PSI AG, WINGAS GmbH (Германия) и др.



# НУЖНО УСПЕТЬ

## «Газпром» модернизирует систему диспетчерского управления

### Надо принимать решения

Открывший пленарное заседание Заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» **Александр Ананенков** отметил качественное изменение диспетчерского управления (ДУ), что вызвано, прежде всего, повышением требований к надежности газоснабжения и безопасности добычи и транспортировки голубого топлива. Этот процесс сопровождается внедрением новых информационно-вычислительных и программных систем.

Александр Ананенков подчеркнул, что в диспетчерской деятельности наряду с контролем большое значение приобретают функции принятия решений. По его мнению, это обусловлено тем, что сегодня принципиально меняется сам газовый рынок: «Газпром», как известно, переходит на новую ресурсную базу. По словам Александра Георгиевича, первый газ с Бованенково должен пойти уже в 2011 году, со Штокмана – в 2013-м. В связи с этим на повестку дня встает вопрос транспортировки этого голубого топлива, что требует нестандартных технологических

решений – и в строительстве газопроводов, и в производстве сжиженного природного газа. Уже началось возведение современных газотранспортных систем (ГТС) Nord Stream («Северный поток») и Бованенково – Ухта, где будет использовано не только новейшее оборудование, но и самые прогрессивные методы передачи информации и диспетчеризации.

### От промысла до потребителя

Единая система газоснабжения (ЕСГ) сегодня стремительно движется на восток, где со временем появятся четыре центра газодобычи: Сахалинский, Иркутский, Якутский и Красноярский. Кроме того, формируется новая структура «Газпром ПХГ». Все эти факторы делают необходимым дальнейшее развитие действующей в России уникальной четырехуровневой системы диспетчер-

ского управления и требуют ее технической и организационной модернизации. И здесь особую роль приобретает создание современных комплексов принятия решений на всех этапах управления ГТС – от промыслов до конечного потребителя.

В нынешнем году планируется завершить работу над Генеральной схемой развития газовой отрасли России,

**В диспетчерской деятельности наряду с контролем большое значение приобретают функции принятия решений. Это обусловлено тем, что сегодня существенно меняется сам газовый рынок: «Газпром» переходит на новую ресурсную базу**

которая будет определять параметры ЕСГ. По мнению Александра Ананенкова, пришло время пересмотреть нормативные документы отраслевой системы ДУ и создать комплексную программу его развития на ближайшие пять лет. Все это позволит сформировать единое информационное пространство, что, помимо прочего, поможет корпорации по новому взаимодействовать с зарубежными партнерами.



Фото: Дмитрий Киселев

В частности, речь шла о совершенствовании методов обучения, включая новые программы, тренажеры и компьютерные классы. Что касается «Астры», то с 2004 года в Тюменском политехническом институте проводятся специальные семинары, на которых с этим программным комплексом уже смогли ознакомиться более 70 человек, а до конца нынешнего года их количество вырастет еще на 50.

**Лоскутное одеяло – на свалку**

На конференции был поднята и такая важная тема, как создание единой автоматизированной системы управления технологическими процессами (АСУ ТП) и встраивание в нее диспетчерского звена. Специалистам уже давно стало ясно, что разрозненное решение этих задач

связь с Центральным производственно-диспетчерским департаментом (ЦПДД) так и не была выстроена, а все программные комплексы продолжают функционировать как бы сами по себе.

Между тем IT-технологии не должны отставать от бизнес-процессов. Сегодня, когда на повестке дня стоят вопросы либерализации газового рынка, на первый план выходят такие диспетчерские задачи, как моделирование системы при изменении ситуации, оперативное планирование, реальное определение загруженности магистралей и выбор альтернативных маршрутов, оптимизация работы всей ЕСГ. Словом, все то, что можно сделать с помощью программных комплексов принятия решений. Их необходимо объединить в единую систему

**С помощью информационных систем можно сохранить и оптимизировать газотранспортные потоки при проведении ремонтных работ, высвободить дополнительные ресурсы за счет энергосбережения, оперативно планировать топливные балансы**

**«Астра» будет цвести повсеместно**  
 Вопросы, обозначенные Александром Ананенковым на открытии конференции, были детально рассмотрены в других выступлениях, прозвучавших за три дня работы форума. В частности, говорилось о том, как с помощью информационных систем можно сохранить и оптимизировать газотранспортные потоки при проведении ремонтных работ, высвободить дополнительные ресурсы за счет энергосбережения, оперативно планировать топливные балансы и т.д. Для решения этих задач уже сегодня в 16 газотранспортных предприятиях Группы «Газпром» используется программный комплекс «Астра», при этом в 14 «дочках» имеется возможность обновлять данные каждые два часа.

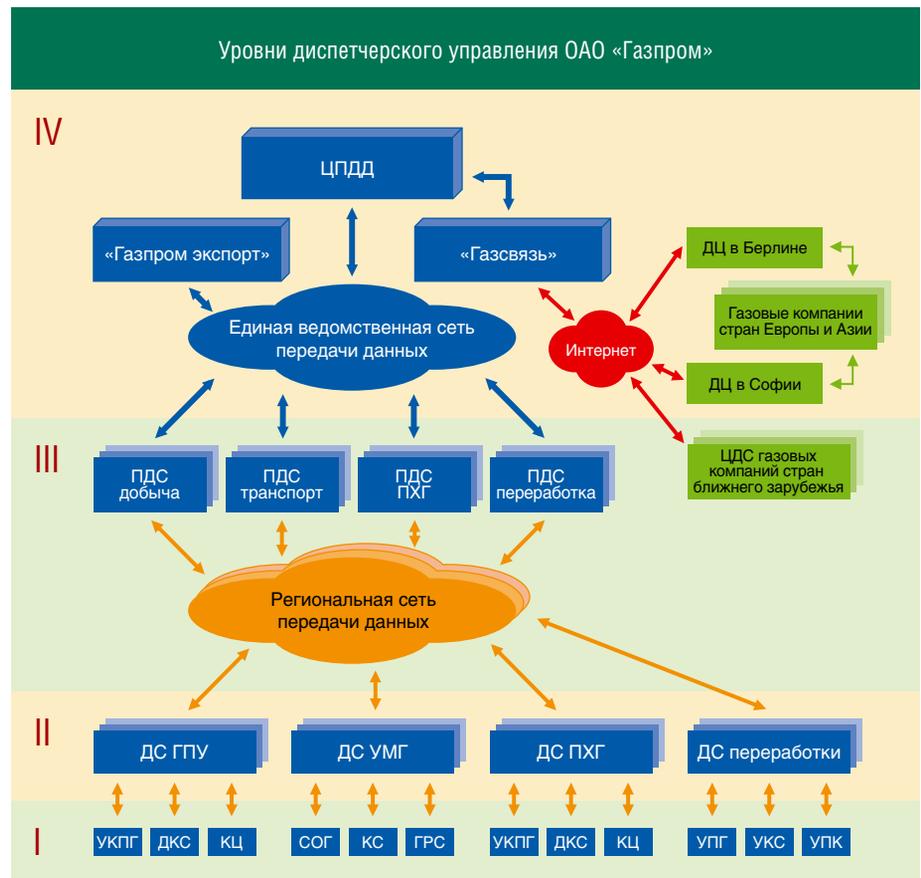
Однако этот продукт еще требует доработки: газотранспортникам необходима его модернизированная модель на базе последней версии Windows, а также функционирование «Астры» в режиме реального времени (как это уже сделано в «Севергазпроме»). Кроме того, новинку надо широко внедрять и в газодобывающих компаниях (например, в «Уренгойгазпроме» с ней уже знакомы не понаслышке).

Но здесь особую важность приобретает вопрос повышения профессионального уровня персонала. В «Газпроме» этому традиционно уделяют большое внимание – ведь сегодня каждый диспетчер обязан владеть передовыми информационными технологиями. На конференции теме подготовки кадров также было отведено немало времени.

в принципе бесперспективно. И хотя в последнее время в «Газпроме» шла модернизация АСУ, в том числе и ее диспетчерской составляющей, однако этот процесс, по образному выражению, напоминал лоскутное одеяло: четкая

управления корпорацией. Иначе, как сказал один из докладчиков, газпромowski диспетчер может и не успеть вовремя и правильно среагировать в быстро меняющейся ситуации.

**Наталья Гулейкова**



Источник: ОАО «Газпром»

# ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕКА

**Технологическая связь – гарант  
надежной работы ЕСГ на юге России**



Керим Гусейнов, генеральный директор  
ООО «Каспийгазпром»

В это трудно поверить, но еще совсем недавно, в 1990-х годах, из-за того что технологическая связь не могла в полной мере справиться с возложенными на нее функциями, случалось, что наше предприятие на время оказывалось в полной изоляции. Этим объясняется то повышенное внимание, которое мы уделяем вопросам коммуникации. Сегодня ООО «Каспийгазпром» оснащено самым современным оборудованием проводной и беспроводной связи. Оглядываясь в прошлое и оценивая достигнутое, можно объективно осмыслить масштабы сделанного в этой сфере.

## **Главное – независимость**

До 1985 года связь с нашими газораспределительными станциями осуществлялась по одноканальной радиосистеме с помощью передатчиков Nokia в диапазоне 160 мГц. В 1984–1985 годах вдоль газопровода Моздок – Казимагомед были проложены две нитки магистрального кабеля и смонтированы системы передачи К60п. При этом усилительные пункты располагались на компрессорных станциях Моздок, Червленая, Кизилюрт, Избербаш, Ширвановка, Сиазань и Казимагомед. Были организованы и транзитные каналы на коммутаторы «Газпрома» и «Кавказтрансгаза».

Началом создания современных систем технологической связи можно считать комплексные мероприятия, проведенные компанией в 1994–1996 годах. В рамках этой программы предусматривалось реконструировать технологическую связь путем перехода на цифровые технологии, замены кабельных линий на радиорелейные, оптимизации спутниковой системы. Однако жизнь внесла свои коррективы в эти планы.

Террористический акт на магистрали Моздок – Казимагомед, когда в 1996 году на территории Чечни был взорван воздушный переход через реку Терек и вместе с трубопроводом поврежден значительный отрезок кабелей связи, обернулся для «Каспийгазпрома» информационной изоляцией от Единой системы газоснабжения. И когда по заданию «Газпрома» специалисты ЗАО «Газком» спроектировали и смонтировали спутниковое оборудование сначала в Махачкале, а затем в селе Тарумовка, наше предприятие получило собственную

связь, не зависящую от ситуации в регионе. Бесспорно, спутниковая система оказала нам неоценимую помощь в годы транспортной и экономической блокады Дагестана. И сегодня она остается одним из самых надежных альтернативных путей выхода на сеть «Газпрома».

### Перспективная «радиорелейка»

В 1997 году на предприятии заработала новая система радиотелефонной подвижной связи ОТЕ, которая эксплуатируется и поныне. Она включает в себя шесть базовых станций, установленных в наиболее важных точках. И хотя за

необходимость телефонизировать ряд филиалов, расположенных в районе Махачкалы. Было решено использовать для этого радиорелейное оборудование МИК-РЛ. Для обеспечения связи и современными телекоммуникационными услугами производственных подразделений и служб «Каспийгазпрома» за короткое время проложены четыре РРЛ с центром мониторинга в Махачкале.

Начатая в 2003 году работа по телемеханизации объектов ГТС потребовала создания соединительных линий для базовых станций сетей передачи данных, в результате чего понадобилось построить

**Когда по заданию «Газпрома» специалисты ЗАО «Газком» спроектировали и смонтировали спутниковое оборудование, предприятие получило собственную связь, не зависящую от ситуации в регионе**

10 лет ОТЕ превратилась в важную составляющую системы технологической связи, сегодня она уже не может в полной мере удовлетворять требованиям времени. Гораздо более перспективным представляется сооружение радиорелейных линий (РРЛ).

В 1999 году началось наше сотрудничество с ЗАО «Радиус-2» в области проектирования и строительства РРЛ на всем протяжении газопроводов Моздок – Казимагомед и Магат – Северный Кавказ. За короткий срок проведены инженерные изыскания и подготовлена проектная документация на магистральную радиорелейную линию Дербент – Избербаш – Махачкала – Кизилюрт – Та-

ить в горной местности дополнительные пролеты РРЛ. Для этого были сооружены четыре радиорелейные станции: «Новая Мехельта», «Леваши», «Ново-Филия» и «Кирчик». Сегодня общая протяженность РРЛ связи составляет более 830 км. Проектирование, изготовление и строительство всех антенных опор для «радиорелейки» осуществлялось силами филиалов «Каспийгазпрома».

### От аналога – к цифре

Одним из самых значительных событий в процессе реконструкции нашей технологической связи стала замена в 2003 году морально и физически устаревшей аналоговой системы K60p цифровым способом передачи данных Megatrans-3L, разработанным научно-техническим центром «Натэкс».

**Телемеханизация объектов ГТС потребовала создания соединительных линий для базовых станций сетей передачи данных, в результате чего понадобилось построить в горной местности дополнительные пролеты РРЛ. Для этого были сооружены четыре радиорелейные станции**

румовка – Южно-Сухокумск. В 2001 году введен в эксплуатацию цифровой комплекс РРЛ связи на отечественном оборудовании «Радиус-ДС».

Созданная таким образом сеть магистральной «радиорелейки» от границы с Республикой Азербайджан до стыка с зоной технологической связи «Кавказтрансгаза» (ПРС-7 «Южно-Сухокумск») имеет особое значение для надежной эксплуатации газотранспортной системы «Каспийгазпрома».

### Уходим в горы

Из-за расширения строительства технологических и производственных объектов в 2004–2005 годах возникла острая

Впоследствии для дистанционного мониторинга и управления цифровыми системами передачи Megatrans-3L предприятие приобрело серверное оборудование и программное обеспечение, также произведенные НТЦ «Натэкс».

С их помощью в узлах связи линейно-производственных управлений магистральных газопроводов персонал отслеживает на специальных видеотерминалах все основные технические параметры, качественные и количественные показатели передачи.

Не менее важным шагом на пути последовательного



развития технологической связи стало резервирование систем. Было установлено оборудование Passport производства компании NORTEL NETWORKS (Канада), которое при аварии осуществляет передачу данных без обрыва связи основного трафика.





### Все больше каналов

В 2006 году в «Каспийгазпроме» внедрен комплекс цифровой аппаратуры «Унифицированная цифровая система технологической связи» (УЦСТС) производства ЗАО «Газтехсвязь». УЦСТС сменил аналоговое оборудование, на базе которого были организованы каналы радиоканальной, диспетчерской связи и телемеханика предприятия.

По своим техническим и функциональным характеристикам этот комплекс работает гораздо эффективнее устаревших систем середины 1980-х годов. Одно из его преимуществ – возможность организации до восьми каналов различного типа.

### Связь в экстремальных условиях

Еще одно важное событие состоялось в минувшем ноябре, когда в опытную эксплуатацию была запущена система цифровой транкинговой подвижной радиосвязи Dimetra IP (стандарт Tetra, производство Motorola), воплотившая самые современные решения в области сетевых технологий. Основная цель ее внедрения в «Каспийгазпроме» – обеспечение магистральных газопроводов Моздок – Казимагомед и Магат – Северный Кавказ стабильной и надежной радиосвязью.

Структура сети цифровой транкинговой связи стандарта Tetra включает в себя главный коммутационный центр с элементами управления и контроля, а также оборудование 21 удаленного радиосайта. Соединение между всеми ее

элементами происходит посредством имеющихся цифровых каналов по IP-протоколу. Коммутационный центр размещается в центральном узле связи «Степной» в Махачкале. Сайты смонтированы на существующих периферийных узлах. При этом есть возможность масштабирования до 100 удаленных радиосайтов, что подразумевает дальнейшее развитие сети.

### Сегодня «Каспийгазпром» оснащен различными видами современных систем технологической связи, позволяющими за считанные секунды донести срочную информацию до абонентов во многих регионах страны

Высокая эффективность и надежность транкинговой системы обеспечивает ее бесперебойную работу даже в экстремальных ситуациях, что позволяет более продуктивно производить плановое обслуживание газопроводов и оперативно устранять аварии. В качестве абонентских терминалов используются портативные радиостанции двух видов: работающие в режиме репитеров (для установки на ведомственном транспорте «Каспийгазпрома») и предназначенные для организации каналов телемеханики.

### И видим, и слышим

С августа 2004 года в «Каспийгазпроме» успешно действует видеоконференцсвязь высшего уровня с администрацией «Газпрома», а сегодня ведется наладка такой же сети, предназначенной для связи со всеми нашими линейными

производственными управлениями. Кроме того, с октября 2005 года у нас функционирует современная цифровая система селекторной связи «МаКС» производства ООО «Вентурсервис». Внедрение нового оборудования позволило значительно улучшить чистоту передаваемой голосовой информации и существенно повысить «живучесть» системы в целом.

Кстати, все объекты предприятия включены в единую автоматическую телефонную сеть, построенную на базе АТС Nicom фирмы

Siemens. Узловая станция Nicom-350E, установленная в центральном узле связи, объединяет все наши мини-АТС, разветвленную телефонию Группы «Газпром», а также системы радиотелефонной подвижной связи OTE и Tetra.

Таким образом, сегодняшний «Каспийгазпром» оснащен различными видами современных систем технологической связи, позволяющими за считанные секунды донести срочную информацию до абонентов, находящихся не только на территории Республики Дагестан, но и во многих удаленных от Северного Кавказа регионах страны.

Эффективность нашей связи является гарантом надежной работы Единой системы газоснабжения на юге России.

**Керим Гусейнов,**  
генеральный директор  
ООО «Каспийгазпром»

## В апреле инвесторы предпочли нефтегазовому сектору банковский и металлургический

# НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ

Котировки акций российских компаний в середине весны показали неоднозначную динамику, продолжив восстанавливаться после падения, связанного с мартовским крахом фондового рынка Китая. К середине апреля индекс РТС установил новый исторический максимум в 2008,71 пунктов, а затем устремился вниз и к концу месяца фактически свел к нулю весь рост. В результате изменение индекса РТС за апрель составило всего 0,4%. При этом главными двигателями увеличения котировок в первой половине месяца стали бумаги «Норильского никеля», «Сбербанка» и РАО «ЕЭС России». Акции нефтегазового сектора показали нейтральную динамику, поскольку от падения их удерживало общее движение рынка вверх, а росту мешали падающие цены на нефть.

В первой половине апреля «Газпром» повторил динамику нефтегазово-

ков, которые росли на волне IPO «ВТБ», и бумаги металлургического сектора, выглядевшие «лучше рынка» благодаря продолжающемуся росту мировых цен на металлы.

Котировки АДР «Газпрома» в целом совпадали с динамикой внутренних цен на акции, однако начавшаяся 17 апреля коррекция сильнее отразилась именно на депозитарных расписках компании, упавших по итогам месяца на 6,6%.

Среди факторов, которые положительно повлияют на капитализацию «Газпрома» в долгосрочной перспективе, стоит отметить одобрение Правлением стратегии компании в электроэнергетике. Однако на сегодняшний день акции «Газпрома», находясь под влиянием общерыночных тенденций, не отыграли данную новость. Последующее утверждение документа Советом директоров также не смогло позитивно сказаться на динамике котировок. Это свидетель-

ствия процедуры сделки, и инвесторы отреагировали на нее нейтрально.

В последнюю неделю апреля акции «Газпрома» показали динамику, аналогичную рыночной. Стоит отметить, что российские нефтегазовые компании незаслуженно исчезли из круга интересов инвесторов. Об этом говорит тот факт, что котировки их бумаг отстают от других секторов, особенно банковского и металлургического. Например, в апреле акции «ЛУКОЙЛа» и «Газпрома» упали соответственно на 8,6% и 4,8%, в то время как бумаги «Сбербанка» прибавили в цене 10%. Переключение внимания инвесторов связано с сильной волатильностью цен на нефть, а также с тем, что публикуемая отчетность ряда компаний ТЭКа носит негативный характер.

На наш взгляд, существующая ситуация может вскоре измениться, поскольку цены на нефть стабилизировались на уровне, превышающем 60 долларов за

Динамика стоимости акций ОАО «Газпром» на ФБ «Санкт-Петербург» в апреле 2007 года



Источник: ФБСП

Динамика стоимости АДР ОАО «Газпром» на Лондонской фондовой бирже в апреле 2007 года



Источник: LSE

го сектора: котировки его акций выросли лишь на 0,3%. Во второй половине месяца бумаги корпорации подверглись влиянию общего коррекционного движения рынка, поэтому по итогам апреля они потеряли в стоимости 4,8%. Это было обусловлено эффектом перевода денежных средств в активы, которые на тот момент находились в фокусе инвесторов. К ним можно отнести акции бан-

стует о том, что движение ценных бумаг «Газпрома» в апреле определялось спекулятивными, а не фундаментальными факторами.

Завершение покупки акций оператора проекта «Сахалин-2» компании «Сахалин Энерджи» также не смогло подтолкнуть вверх акции газовой корпорации, поскольку данная новость была отыграна рынком ранее, еще до оконча-

баррель, и по сравнению с мировыми аналогами российские компании нефтегазового сектора стали выглядеть недооцененными. Росту котировок акций «Газпрома» также будет способствовать улучшение ситуации с денежной ликвидностью, связанное с завершением размещения бумаг «ВТБ» в середине мая.

**Вячеслав Буньков,**  
аналитик компании «Атон-Лайн»



# ЭСТАФЕТА ЧЕРЕЗ ВЕКА

**Топ-менеджер ООО «Межрегионгаз»  
и легендарный граф Орлов при встрече  
обязательно нашли бы общий язык**

Его с полным основанием можно назвать разносторонним человеком. Во-первых, **Николай Исаков** занимает в ООО «Межрегионгаз» должность заместителя генерального директора по работе с органами власти и регионами, а параллельно возглавляет его дочернюю структуру – ООО «Кавказрегионгаз». Кроме того, за плечами у генерал-лейтенанта бронетанковых войск Исакова десятки лет, отданных Вооруженным Силам. А еще Николай Васильевич имеет четыре высших образования, в том числе Академию генерального штаба и Академию государственной службы при Президенте РФ, он кандидат военных наук, профессор Академии военных наук, автор ряда научных работ. Но сегодня темой нашего разговора будет другая грань этой неординарной личности. Дело в том, что практически все свое свободное время Николай Исаков посвящает лошадям. Он является коневладельцем, Председателем правления НП «Содружество рысистого коневодства» и носит звание чемпиона России 2005 года по рысистым бегам среди наездников-любителей. Согласитесь, для одного человека столько ипостасей более чем достаточно.

## Первый парень на деревне

– Лошадьми я «заболел» с детства, – рассказывает Николай Васильевич. – Я ведь родился и вырос в деревне на Брянщине, где сельский труд тесно связан с этими замечательными животными. Лет с десяти мы, мальчишки, помогали взрослым убирать сено, пахать землю, и, естественно, среди лошадей у нас были свои любимцы. Я до сих пор помню одного из них по кличке Люсенок. Очень

резвый, он имел один существенный недостаток: был пугливым, шараялся в сторону от громких звуков, взлетающих с обочины птиц и т.п. И из-за этого часто сбрасывал седока. Никто не хотел брать эту лошадь, а мне она очень нравилась. Конечно, падать с коня пришлось не раз и не два, но зато в любой скачке он всегда оказывался первым.

Затем институт, служба в армии. С лошадьми пришлось расстаться. И надолго.

**– И как вы вернулись к любимому занятию?**

– Наверное, помог случай. Один из моих коллег решил всерьез заняться конным спортом и купил двух лошадей, снятых с ипподромных скачек. Сам он до этого ни разу не сидел верхом и обратился ко мне за советом.

## Цена слова

– Конечно, я сразу вспомнил все, что знал о лошадях, в том числе и свои юношеские победы. А он, выслушав меня, предложил: «Давай завтра опробуем купленного жеребца, а заодно и покажешь свое мастерство». Договорились встретиться на следующий день. И вот приезжаю я к нему, а из небольшой конюшни выводят скакового жеребца – в уздечке, но без седла. Оказалось, что больше никакой экипировки нет. Но отступить уже было некуда: собралось человек двадцать, а за свои слова надо отвечать.

Меня подбросили на жеребца, а он, почувствовав на себе седока, сразу рванул в галоп. Поскольку седла не было, я прижал ноги к его бокам, чтобы удержаться, а ведь это – посыл для лошади. Он носился по кругу быстрее и быстрее, а я все сильнее давил на его бока, провоцируя тем самым его к максимальному ускорению. В общем – кто кого. В конечном итоге мне все-таки удалось остановить жеребца, естественно, под аплодисменты зрителей. Правда, когда я с него слезал, то почувствовал, что совсем не могу разогнуть пальцы рук, а ноги почти не слушаются, но тем не менее заставил себя с улыбкой принимать поздравления. С тех самых пор я и решил, что снова займусь лошадьми.

**– И вы купили коня?**



Граф Алексей Орлов-Чесменский

– Нет, не купил – он достался мне в подарок, а еще точнее сказать, в качестве приза за упорство и настойчивость.

### Желание против мастерства

– Я в то время учился играть в большой теннис у одного своего товарища. Сам он занимался этим видом спорта уже десять лет и все время подтрунивал над моими ошибками. В таком далеко не юношеском возрасте, как мой, непросто постигать что-то новое, поэтому у меня, естественно, не сразу все получалось. И вот как-то партнер подзадорил меня в очередной раз, а я в ответ пригрозил, что если он и дальше не угомонится, то через год я его точно обыграю. Мой учитель на это весело рассмеялся, а свидетель разговора, наш общий приятель, предложил устроить товарищеский матч, победитель которого получит от него в подарок... коня.

Ровно через год матч состоялся. Его можно было бы назвать битвой желаний с мастерством, но в итоге мне удалось выиграть и получить заветный приз. Вот так и началось мое возвращение к лошадям.

### – И что же было дальше?

– В 1998 году мы с товарищами создали в Сергиево-Посадском районе Подмосковья клуб любителей лошадей «Воронцово». Поначалу у нас было только три лошади, но зато теперь мы могли более серьезно заняться своим увлечением. Пригласили тренеров и молодых ребят – призеров соревнований разного уровня, в том числе чемпионатов России. Клуб развивался, появлялись все новые лошади. Но мы были новичками в этом деле, и в итоге, как это часто происходит

при недостатке опыта, нам здорово надули. В частности, покупая за наши деньги лошадей для клуба, приглашенные тренеры оформляли их исключительно на себя, любимых. Когда мы это выяснили, что произошло далеко не сразу, то остались практически с теми животными, с которыми и начинали создание клуба.

### Не в коня корм

– Ничего сделать было уже невозможно, но желание заниматься лошадыми не пропало. Тем более что подрастало новое поколение: например, моя племянница очень втянулась в это дело.

### – И вы решили пойти другим путем?

– Да, тем более что для этого были все предпосылки. Около семи лет назад я узнал, что на моей малой родине выращивают племенных лошадей, и, будучи на Брянщине, решил заскочить на это

не знает, как выйти из этой катастрофической ситуации. А на дворе был январь, и до пастбищного сезона было еще далеко... Об увиденном на родной Брянщине я рассказал прежнему руководителю ООО «Межрегионгаз», моему товарищу и земляку **Валентину Никишину**. Это как раз совпало по времени с его просьбой подобрать самый захудалый колхоз в Брянской области, чтобы можно было оказывать ему реальную адресную помощь. Более проблемного предприятия, чем Локотской конезавод, на Брянщине обнаружить не удалось, и Валентин Иванович активно включился в работу по поддержке этого хозяйства. Мы провели на заводе процедуру оздоровления, поменяли его статус – сегодня это уже не госпредприятие, а ЗАО «Локотской конный завод». Хотя это и звучит гордо, но оборот акционерного общества составляет всего около 5 млн. рублей в год.



предприятие, которое называлось ФГУП «Племенной конный завод «Локотской»». Приехав в поселок Локоть Брасовского района, я, честно говоря, просто ужаснулся тому плачевному состоянию, в котором находился завод. Несчастные неухоженные животные вместо корма были вынуждены поедать... собственный навоз (я не преувеличиваю). И это притом, что племенной конный завод «Локотской», расположенный в бывшем имении великого князя **Михаила Романова** (родного брата последнего императора России **Николая II**), считался одним из старейших в стране. Предприятие, которому сейчас уже более 110 лет, традиционно специализировалось на разведении лошадей русской рысистой породы, появившейся в результате скрещивания американского и орловского рысаков.

Видя мое потрясение, директор завода признался, что кормов нет и он

### Меценат-селекционер

– С осени 2005 года, после трагической гибели Валентина Ивановича в автокатастрофе, все бремя ответственности за конезавод легло на мои плечи. Впрочем, сегодня к судьбе предприятия проявляет интерес областная администрация, идет процесс оформления ее структур в число соучредителей.

### – Теперь конезавод приносит прибыль?

– Нет, и хотя он за эти годы очень сильно поднялся, но пока все-таки остается убыточным, и ему по-прежнему приходится помогать.

### – Почему?

– К сожалению, сегодня все коневодческое дело в России, по большому счету, убыточно. Вся беда в том, что наша национальная гордость, рысаки, считаются как бы самым низшим классом лошадей. Элитными же остаются

**Орловский рысак** – порода лошадей, названная в честь героя Чесменской битвы графа **Алексея Орлова**, который поставил перед собой цель вывести в России крупную, эффектную, выносливую и резвую лошадь, умеющую ходить рысью по глубокому снегу. Работа над выведением такого рысака под руководством графа Орлова продолжалась с 1775 по 1808 год. Именно появление орловца способствовало возникновению в нашей стране рысистых бегах.



Орловский рысак



Американский рысак



Французский рысак



Русский рысак

скакуны – английские, арабские, ахалтекинские. На второй ступени находятся лошади, задействованные в олимпийских видах спорта – конкуре, выездке, троеборье. И только затем идут рысаки. Соответственно, они самые дешевые. Кроме того, наша страна, к сожалению, сильно отстала в деле развития рысистого породе.

#### – Неужели?

– Да, и давно. Понимаете, рысаков в мире всего три основные породы: американская, французская и орловская. Но не надо забывать, что граф Орлов в свое время создавал лошадь «и под подводу, и под воеводу», и в основном она использовалась в войсках. Похожие лошади были и в США, но, когда необходимость в них у армии отпала, американцы направили все усилия в селекцию этой породы на достижение лишь одного показателя – резвости. Тем же путем пошли и французы: взяв лучших представителей французской, орловской и американской породы, они вывели новую лошадь, назвав ее французским рысаком, причем на это им потребовалось около 20 лет. В результате сегодня они достаточно уверенно конкурируют в соревнованиях с американцами и явно доминируют в Европе.

В России идея была та же: скрестить лучших особей орловской и американской пород с тем, чтобы красоту, статность и мощь нашего рысака дополнить заокеанской резвостью. Но, к сожалению, материал, использованный для селекции, не дал желаемого результата, и на соревнованиях лучшие представители русской породы на стандартной дистанции в 1600 м проигрывают американцам и французам целых 10 секунд.

#### – Это много?

– Посчитайте сами: каждая секунда – 11 метров, итого получается, что мы отстаем на финише аж на 110 метров... Но при этом удивительно и парадоксально то, что французский рысак к селекции в России не допущен.

#### – По причине?

– Вразумительного ответа на этот вопрос нет. Чиновники, призванные решать эту проблему, убеждены, что такая селекция испортит нашу породу. Специалисты, на мнению которых базируются эти выводы, считают, что нужно продолжать селекционные эксперименты по скрещиванию орловского рысака именно с американским. Впрочем, пока их ра-



Алла Ползунова и Николай Исаков с финским наездником Исмо Кованеном

бота в этом направлении, как уже было сказано, не принесла успеха. Лично я считаю, что только практика может показать, правы ли эти ученые-селекционеры, или их отрицательное отношение к «французскому варианту» – не более чем вредное заблуждение. Кстати, Локотскому заводу в порядке эксперимента разрешено использовать в селекции французского рысака – у нас уже есть несколько жеребят. И мы верим, что благодаря этой работе наш рысак вернет себе былую славу, поэтому стремимся добиться полного снятия необоснованного запрета.

#### Общественная нагрузка

– Кстати, это одна из главных задач НП «Содружество рысистого коневодства», председателем которого мне выпала честь стать.

#### – Когда это произошло?

– Примерно в то же время, когда пришел на конезавод. Тогда я впервые попал на Центральный московский ипподром, воочию увидел бега и скачки. Стал там часто бывать, узнал многих людей, занимающихся рысакими. В частности, познакомился с выдающейся спортсменкой **Аллой Ползуновой**. Она 45 лет жизни посвятила «рысачьему» делу, в свое время была очень известной наездницей, имела огромный авторитет не только в России, но и на международной арене. Возглавляя общественную организацию, усилия которой были направлены на решение проблем русских рысаков, Алла Михайловна и меня пригласила принять участие в этом деле.

#### – Что с тех пор удалось сделать в рамках этой организации?

– В 2005 году мы реорганизовали ее в Некоммерческое партнерство «Содружество рысистого коневодства», учредителями которой выступили Тимирязевская академия, ряд ведущих конных заводов и ипподромов. В 2006 году НП стало полноправным членом Европейского рысистого союза (до этого Россий-

ская Федерация 15 лет была кандидатом, но никак не могла вступить в него). При нашем содействии и активном участии в стране проведен целый ряд международных соревнований. То есть теперь партнерство имеет все основания претендовать на звание всероссийского.

**– Каковы его главные цели?**

– Популяризировать «рысачье» коневодство и спорт, сделать его в России таким же массовым увлечением, как в той же Франции или Финляндии. Например, мы договорились с французскими коллегами, и теперь они нам безвозмездно передают видеоматериалы со своих соревнований, которые бесплатно транслируются по каналу 7ТВ в программе «Бега и скачки» с комментариями Аллы Ползуновой. Но это только первый шаг, а будущее, считаю, за тотализатором – в ряде стран он работает как на ипподроме, так и вне его. Например, во Франции годовой оборот тотализатора достигает 8 млрд. евро, из которых 65% средств возвращается играющим, а 35% идет на уплату налогов, коневладельцам и на поддержку ипподромов. Подобная система хорошо налажена в Финляндии и Швеции: ставки там можно делать из кафе или даже со своего мобильного телефона. Вот за счет этого коневодческое дело активно развивается, ширится его популярность. В России же ничего подобного нет, а тотализатор есть только на двух ипподромах – Центральном московском и казанском. И хотя в столице Татарстана предпринимались попытки организовать его вне ипподрома, но популярности это не добавило. В результате коневодческое дело так и остается нерентабельным.

Сегодня назрел вопрос о создании в России тотализатора вне ипподрома. Но для этого необходимо принять закон, который обеспечивал бы возврат средств на развитие и техническое переоснащение ипподромов, поддержку конезаводов и коневладельцев, а также гарантировал бы защиту людям, делающим ставки, от мошенничества и воровства. Современные технологии позволяют реализовать такой проект довольно быстро.

Сейчас очень много лошадей приобретает за границей, в первую очередь скаковых и спортивных. Широкое развитие этот процесс получил после организации ежегодных скачек на приз Президента России. Лошадей покупают за большие деньги, порой ради лишь одной скачки. При этом никто не задумывается о том, как будет в дальнейшем использована эта лошадь и представляет ли она селекционную ценность. Другое дело – вырастить лошадь здесь, в России, на отечественном маточном поголовье, с использованием лучшего зарубежного

селекционного материала. Конечно, это сложно, требует времени и специалистов, а их, к сожалению, становится все меньше и меньше. Но ведь граф Орлов в свое время смог это сделать!..

**– А сами не пробовали освоить этот вид спорта?**

– Три года назад я впервые сел в калчку в качестве наездника-любителя, а в 2005 году стал чемпионом России среди наездников-любителей на зимних московских соревнованиях. Сегодня имею квалификацию наездника 2-й категории и даже могу участвовать в профессиональных бегах.

**Проверено на себе**

– Чтобы стать хорошим специалистом в коневодстве и эффективно решать проблемы в «Содружестве», мне нужно было самому все понять, почувствовать и, что называется, пропустить через себя. Скажу откровенно, это не только захватывающее зрелище для зрителя, но и потрясающие впечатления для самого наездника. Когда на тренировке совершаешь разминку, это не так эффектно – нет того азарта, а вот когда настоящее соревнование... Старт, борьба!.. Всего то проходит чуть больше двух минут, но столько за этот срок переживаний, эмоций, адреналина – не меньше, чем на гонках «Формулы-1». Кстати, в нашем виде состязаний тоже немало риска, а наезднику, как и автогонщику, нужно быть очень внимательным на дистанции.

Есть две составляющие, от которых зависит результат бегов: работа человека и лошади, и только взаимопонимание между ними дает необходимый эффект. Не забудьте: на чемпионатах состязания проходят в два заезда, что позволяет максимально справедливо выявить победителя. Лошадь выбирается по жребию,



Наш герой на рысаче Миллениуме

и начинаются бега. Наездник, ставший лидером после первого этапа, во втором заезде пересаживается на место того, кто пришел последним, второй призер стартует на лошади, занявшей предпоследнюю позицию, и т.д. В результате наезднику дается еще один шанс проявить мастерство, ведь даже самому опытному спортсмену по жребию может достаться не лучший рысак, и наоборот.

**– Часто выступаете на соревнованиях?**

– Редко – работа не позволяет. Но иногда удается найти время – все-таки заезды на московском ипподроме проходят, как правило, в выходные.

**– А не тяжело совмещать такую работу с таким хобби – ведь и то и другое требует не только времени, но и сил?**

– Нет, в моем случае совмещать работу с хобби не тяжело, ведь они дополняют друг друга. Но зато есть замечательная возможность переключиться на что-то принципиально иное – и сразу окатиться совершенно в другой обстановке. Это отлично снимает напряжение.

У многих людей есть хобби. Однако кроме личного удовольствия, мое увлечение может принести пользу и Отечеству. Ведь должны же мы, в конце концов, общими усилиями возродить былую славу российского рысача!

Беседу вел **Денис Кириллов**  
Фото Натальи Яченко и Андрея Помяна



# ЛЕГЕНДА

В Москве прошла ретроспективная выставка работ **Оскара Рабина**

## АНДЕГРАУНДА



С протоиереем Дмитрием Смирновым



Коллекционер Татьяна Флегонтова выступает на открытии выставки

В Музее личных коллекций (филиал Государственного музея изобразительных искусств им. А.С. Пушкина) были выставлены полотна 1958–2007 годов авангардиста второй волны, представителя знаменитой «лианозовской группы» **Оскара Рабина**, а также графические работы его супруги **Валентины Кропивницкой** и живопись их сына **Александра** (1952–1994). Экспозиционный проект «Рабин в Москве» был реализован благодаря фонду «Общество поощрения художеств», а сама идея этой масштабной семейной выставки принадлежит **Татьяне Флегонтовой**, начальнику Управления инвестиций Департамента инвестиций и строительства ОАО «Газпром».

Значение творчества Оскара Рабина в неофициальной культурной жизни СССР трудно переоценить. «Наше полковое знамя» – так называли его друзья-неконформисты. Московский коллекционер **Георгий Костаки** еще в 1960-е годы говорил: «Вот запомните: Рабин – художник номер один». С тех пор Оскар Яковлевич уже давно стал хрестоматийной личностью, его творчество изучают студенты-искусствоведы, а ранние работы продаются на аукционах за баснословные суммы.

А тогда, в 50–60-е годы, живя с семьей в лианозовском бараке, художник по воскресеньям устраивал просмотры картин в 19-метровой комнате, так как в другом месте выставить свою живопись художники-неформалы не могли, несмотря на политическую «оттепель».

Сегодня в России практически не осталось полотен неконформистов – они давно вывезены за рубеж. Историю советского андеграунда трудно восстановить. Поэтому ретроспективный показ работ Оскара Рабина, которые собирали в Европе по частным собраниям и музеям, имел огромный резонанс. На церемонии открытия присутствовали мастера живописи и графики из числа тех, чей дебют в искусстве пришелся

на 50-е годы: **Владимир Немухин**, **Эрик Булатов**, а также известный коллекционер неофициального и постсоветского искусства **Александр Глезер**. Все ведущие российские телевизионные и печатные СМИ рассказали о драме семьи художников, изгнанных из СССР в 1978 году. Сегодня Оскар Рабин и его супруга Валентина Кропивницкая – гости нашего журнала.

Берегись поезда. 2005



## «МЫ РЕАЛИСТЫ, НО НЕ ФОТОГРАФЫ»

– Оскар Яковлевич, как вас только не называли: «Солженицын в живописи», «гвоздь, вбитый в советскую идеологию» и т.п. В далекие 1950–1960-е годы вы пытались найти образ советского времени, чтобы подчеркнуть свою политическую направленность?



– Я так категорично не разделяю жизнь на искусство, социальные проблемы, любовь и политику. Для меня все это взаимосвязано. Мы все зависим от многого, и, может быть, не в первую очередь от искусства. Хотя можно жить и не показывая своих картин. Можно, но это неестественно для художника. В Советском Союзе мы привыкли к тому, что политика касалась абсолютно всего: того, как рисуешь, какими красками пи-

шешь. Например, по мнению цензоров, я использовал много черной краски специально для того, чтобы очернить советскую власть. Абсурд! Выдумывали себе врагов и боролись с ними.

– В свое время вы были одним из лидеров знаменитой «лианозовской группы», участников которой называли «певцами барачной жизни»...

– Барачная жизнь интересовала нас только потому, что мы сами жили в бараках. Я и мои друзья не были абстрактными художниками. Мы не сюрреалисты, мы реалисты, но наш реализм не фотографический. С помощью символов и искажений мы передавали жизнь, которая нас окружала и проходила через наши души. Уверяю вас, что если бы мы жили в замках, то никаких бараков бы не было! Естественно, быт накладывает свой отпечаток.

– Оскар Рабин никогда не изображает реальных городов, а пишет их так, как чувствует. А какой вы ощущаете нынешнюю Москву? Были ли в Лианозово?

– В Лианозово был и ничего там не увидел, от прежней жизни не осталось и следа – бараки снесли. Поэтому Лианозово мне уже больше не интересно. Мы всего десять дней в Москве, и пока я духа столицы не почувствовал. Чтобы его уловить, нужно прожить в городе несколько лет. Это время необходимо для создания новых символов, с помощью которых можно передать атмосферу места и рассказать о своих переживаниях. Люблю



Вечер. 1959

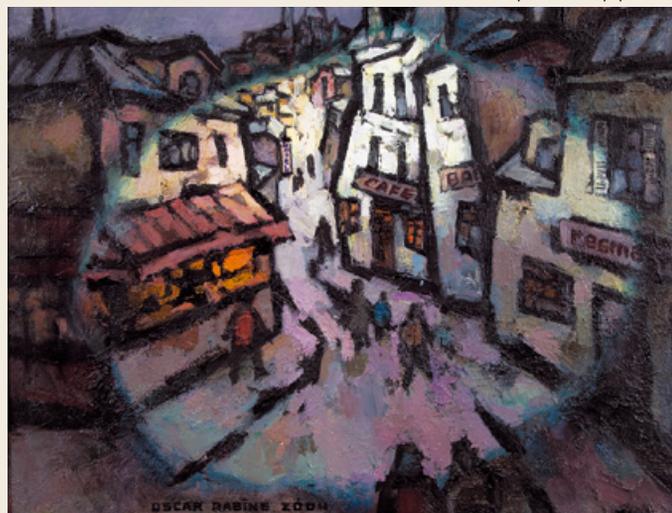
### Художники-нонконформисты,

отвергавшие социалистический реализм – государственную идеологию советского искусства, утверждали свое право на свободу творческого высказывания. Для нонконформистов характерен эклектизм стилей, а источниками вдохновения служили русский авангард 1910–1930 годов, западный модернизм, религиозное искусство и фольклор. Нонконформисты противостояли не только государству, но и всему инертному социуму, ориентированному на обывательские ценности. Первая знаменитая неофициальная выставка нонконформистов, организатором которой был Оскар Рабин, состоялась в 1974 году в Москве. Она получила название «бульдозерной» из-за того, что картины, которые художники разместили на пустыре в Беляево, по приказу властей сравняли с землей с помощью бульдозера.

10 рублей. 1970



Вечер на Монмартре. 2004





Ранняя весна с иконой и селедкой. 2006

#### Лианозовская группа (или школа) –

условное название дружеского круга российских художников и поэтов, собиравшихся на подмосковной станции Лианозово, в бараке, где в 1950–1960-е годы жил со своей семьей **Оскар Рабин**. Духовным отцом «лианозовцев» был **Евгений Кропивницкий**, преподаватель живописи, поэт. В группу, ставшую одним из самых значительных очагов русского «неофициального искусства» второй половины XX века, входили художники **Оскар Рабин**, **Николай Вечтомов**, **Лидия Мастеркова**, **Владимир Немухин**, **Валентина Кропивницкая**, художник и поэт **Лев Кропивницкий**, поэты **Генрих Сапгир**, **Игорь Холин**, **Всеволод Некрасов**, **Ян Сатурновский**. Их творчество отличали «черный» юмор и резкая социальная сатира.

гулять по арбатским переулкам, в одном из которых, Трубниковском, я родился и вырос. Вспоминается довоенная жизнь.

Я могу рисовать только там, где уже прожил многие годы, когда это мой дом, моя основа, и я знаю, что являюсь частью всего этого. Когда я куда-то выезжал, у меня ничего не получалось. Кстати, во французской провинции, вне парижского дома, тоже ничего создать не могу. Делаю только фотографии и зарисовки, которые лежат у меня год-два в мастерской, а потом могу неожиданно вспомнить про них и написать на их основе французскую глубинку. Конечно, она больше напоминает русскую провинцию – и внешне, и по сюжету. Таков мой взгляд.

– **На ваших картинах очень часто можно увидеть бутылку водки и селедку. Что это – символ эпохи, свидетелем которой вы были, реалии советского быта или вкусовые пристрастия?**

– Каждый художник ищет образы, с помощью которых он может высказать то, что хочет. **Исаак Левитан**, например, видел русскую природу через такие незамысловатые, на первый взгляд, вещи, как остатки снега или талая вода. А мог бы писать роскошные сосновые рощи, как **Иван Шишкин**, но Левитану это не свойственно. У **Марка Шагала** через все творчество проходят образы витебских евреев.

Для меня водка и селедка – это символы народной радости и народного горя, они сопровождали советского человека везде и всюду, а многие с ними, по большому счету, и не расставались никогда. Раньше ходили разговоры о том, что если запретят водку и введут сухой закон, то в стране грянет еще одна революция. Я 13 лет проработал десятником на железной дороге, собирал аварийные бригады из грузчиков-заклученных, которые разгружали вагоны. Знаю, как им жилось. Поэтому водка и селедка – это не просто так.

– **Недавно ваша работа 1969 года «Скрипка на кладбище» была продана на лондонском аукционе MacDougall's за 160 тысяч фунтов стерлингов. Это событие как-то повлияло на вашу жизнь?**

– Это замечательно, конечно, но работы моих товарищей продаются еще дороже. Так что задирайте нос особо не стоит. Кроме того, рынок есть рынок: сегодня это в цене, а завтра... Дело случая. Мы с супругой принципиально ничего не даем на аукционы, а мои картины попадают туда от тех людей, которые их давно приобрели. Не особенно хочется выходить на глобальный рынок, поскольку и так покупают и нам этого вполне хватает. Мы как жили, так и живем, и эта цена за «Скрипку» ничего в нашей жизни не изменила.

– **Фонд «Общество поощрения художеств», организовавший выставку ваших работ, создан в ноябре 2006 года по примеру Императорского общества поощрения художеств. Каково ваше отношение к его деятельности?**

– Хорошо, что сейчас в России не только перенимают западные модели, но и возрождают традиции русского меценатства, преследующие благотворительные, а не коммерческие цели.

Мы с супругой живем в Париже, вдали от событий московской культурной жизни. Конечно, к нам приезжали люди и выражали пожелания увидеть наши работы в Москве. До этого одна-две мои картины выставлялись в России, но не было ретроспективного показа. И вот Татьяна Флегонтова, которая является идеологом воссоздания Общества поощрения художеств, предложила организовать семейную выставку. Признаюсь, что за 79 лет моей жизни ничего подобного не было, и очень приятно, что инициатива исходила от российского коллекционера.

Беседу вела **Вера Филиппова**

Кладбище имени Леонардо да Винчи №2. 1994



Рубашка. 1971



Водка на комод. 1965





## «У КАЖДОГО СВОЙ ПОДХОД»

как Оскар или я. У него в работах напрочь отсутствовал быт, барак, хотя он вырос именно в нем. Это романтическая живопись. Как он сам говорил: «Я изображаю мир реальный, земной, но не географический».

– Ваши графические листы населены диковинными персонажами – полулюдьми-полулошадками. Можно ли сказать, что индивидуальная мифология художника Валентины Кропивницкой основана на языческих мотивах?

– Нет, я даже об этом не думала. Мне важно было выразить свое отношение к живой природе – деревьям, траве, озерам, полям, облакам. И я придумала сказочное существо, которое растворяется в этом мире и становится его частью. Хотела передать мелодии леса, поэтому мои полузверушки играют на музыкальных инструментах. Знаете, до вас я ни от кого не слышала про мое язычество, а самой мне и в голову не приходило это сравнение.

Беседа велла **Вера Филиппова**

Александр Рабин. Фантастический дом. 1988



– Валентина Евгеньевна, несмотря на то что вы прожили с Оскаром Яковлевичем 57 лет, у вас совершенно разное восприятие мира. У вашего знаменитого супруга – социальная брутальность, скептицизм, а у вас – какой-то звенящий лиризм. Удивительно, что за долгие годы работы в одной мастерской взаимовлияния в творчестве практически не прослеживается. Как вы это объясните?

– У Оскара была одна попытка: он повторил мою работу «Дом и сарайчик на берегу реки». Но, разумеется, написал все по-своему: это живопись с элементами коллажа, размер увеличен, совершенно иной характер у него имеют сказочные существа. Настрой, подход, чувство – все другое.

А наш сын Александр изображал окружающее пространство совсем не так,

Валентина Кропивницкая. Дудочка. 1983



Валентина Кропивницкая. Большое болото. 1977





## Фестиваль «Я-мал, привет!» согрел Новый Уренгой после долгой полярной зимы

# ОКНО



Детский театральный праздник, организованный под эгидой ООО «Уренгойгазпром» в рамках программы «Газпром – детям», прошел уже в четвертый раз. В нем участвовали призеры и победители российских и международных конкурсов, создавшие яркие и оригинальные театральные постановки.

Нынешний «Я-мал» собрал в газовой столице России лучшие театральные коллективы из Москвы, Нижнего Новгорода, Краснодара, Орла, а также принял гостей из Софии. За пять дней фестивального марафона семьдесят актеров показали двум тысячам детей девять спектаклей и два внеконкурсных представления.

Юные зрители получили уникальную возможность познакомиться с самыми разными театральными жанрами – от сказок для малышек до классических драматических произведений для школьников и взрослых. Кроме спектаклей профессиональных коллективов в программе фестиваля были и постановки муниципальных театральных студий.

Напомним, что в прошлом году мы уже рассказывали (№5, 2006, с. 43) о том, как восторженно принимала публика дебют воспитанников Центра эстетического развития Культурно-спортивного центра «Газодобывчик» Управления детских садов и дошкольных подразделений ООО «Уренгойгазпром». На сей раз юные актеры представили свою новую работу «Вовка в тридцатом царстве», которая также получила самые высокие оценки зрителей.

В этом году на фестивале дебютировали ребята из студии Управления образования города Новый Уренгой, показавшие публике сказку «Винни-Пух и все-все-все...». Яркие костюмы, красочные декорации и мастерство пятiletних актеров, которые играли «повзрослому» проникновенно и искренне, заслужили одобрительные отклики театральных экспертов. Кстати, оценивал выступления конкурсантов «совет критиков», в который входили известные режиссеры, актеры, драматурги. Однако по уже сложившейся традиции призы победителям в различных номинациях театрального конкурса («Веселый Буря-





# В СКАЗОЧНЫЙ МИР

тино», «Розовый слон», «Хрустальный башмачок» и др.) вручали не взрослые, а дети. Им же принадлежало и решающее слово при выборе победителей. По замыслу организаторов, впечатления и эмоции именно детского жюри, где самому старшему «эксперту» едва исполнилось одиннадцать, должны определять итоги фестиваля.

Конкурсной изюминкой в этом году стала сказка «Аладдин и волшебная лампа», поставленная в жанре театра одного актера болгариним **Димитром Тодоровым**. Спектакль, вызвавший восторг публики, был отмечен наградой фестиваля в номинации «Звездный дождь». Как признался балканский гость, его буквально очаровала своеобразная красота этого сурового края. После экскурсии на рубеж Полярного круга, традиционного застолья со строганиной и другими северными деликатесами болгарский режиссер заявил, что очень любит снег, холод и зиму. А еще Димитра растрогал теплый прием, оказанный ему в Новом Уренгое, и впечатлил высочайший уровень организации фестиваля «Я-мал, привет!».

Как отметил на пресс-конференции в Новом Уренгое театральный критик из Екатеринбурга **Олег Лоевский**, нынешний конкурс стал одним из самых удачных с точки зрения подбора репертуара. Здесь были представлены разные спектакли – классические и экспериментальные, музыкальные и кукольные, простые и сложные с точки зрения сценического языка. Однако все они были прекрасно поняты и тепло приняты детской аудиторией.

Есть еще одна новость, которая не может не порадовать газовиков. С нынешнего года «Я-мал, привет!» включен в реестр всероссийских театральных фестивалей – наряду со знаменитыми «Золотой маской» и «Арлекином». Это, конечно, не только очень почетно, но и налагает особую ответственность на всех, кто участвует в организации северного детского театрального праздника.

**Ирина Сорокина,**

Служба развития общественных связей ООО «Уренгойгазпром»

Новый Уренгой

Фото Владимира Бойко





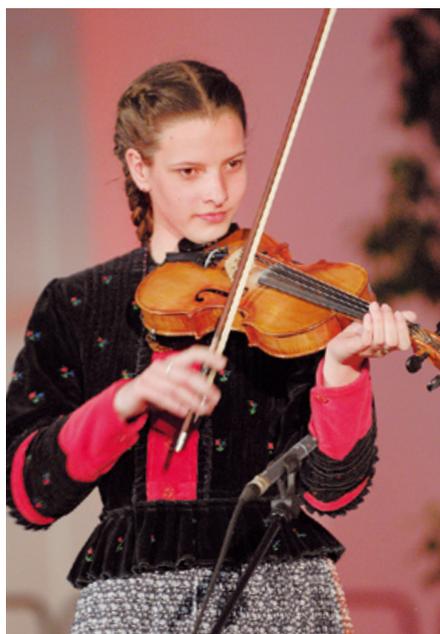
При поддержке  
«Газпром экспорта»  
и «Газпромбанка» прошел  
II Международный детский  
фестиваль Open Europe



Аня Авдеева, 6 лет. «Лебединая песня» Ф. Шуберта



Антон Черкасов, 10 лет. Детство Ф. Шуберта («Я был рожден с любовью к искусству»)





# ТВОРЧЕСТВО БЕЗ ГРАНИЦ

Наступление весны «Газпром экспорт» отметил очередной благотворительной акцией – конкурсом-выставкой детских рисунков в рамках II Международного детского фестиваля Open Europe. В организованном при поддержке экспортной «дочки» нашей корпорации конкурсе приняли участие более 350 юных авторов. Их работы рассматривало компетентное жюри, в состав которого вошли преподаватели Строгановского и Суриковского училищ, художественных школ и студий.

Произведения маленьких живописцев оценивались так же строго, как работы ребят постарше. В итоге Гран-при конкурса получила шестилетняя жительница Саратова **Аня Авдеева**. Ее «Лебединая песня» Франца Шуберта завоевала симпатии большинства членов жюри. В самой младшей возрастной группе (6–8 лет) лучшей была признана «Царевна Лебедь» **Марины Кузьминой** (г. Кузнецк, Пензенская область), а среди художников постарше (9–12 лет) – картина **Антон Черкасова** (г. Балашов, Саратовская область) по мотивам музыкальных произведений Шуберта. В группе от 12 лет и старше лауреатом первой степени стала **Светлана Момот** из Саратова, покорившая жюри своей «Вечерней серенадой».

Помимо этих картин, еще 50 лучших детских работ конкурса были отобраны для участия в апрельской выставке в рамках программы «Газпром» – детям», которая открылась в Вене в дни проведения II Международного детского фестиваля Open Europe.

Поддержку фестивалю оказали Президент Австрии **Хайнц Фишер**, глава Правительства земли Нижняя Австрия **Эрвин Прелль**, бургомистры Вены и Бадена **Михаэль Хойпл** и **Аугуст Брайнингер**, президент Детского фонда ООН – UNICEF в Австрии **Марта Кирле**, Чрезвычайный и Полномочный Посол РФ в Австрии **Станислав Осадчий**. Внимание, оказанное венской акции столь авторитетными государственными и общественными деятелями, свидетельствует о растущем масштабе этой культурной инициативы, у истоков которой стояли ООО «Газпром экспорт» и австрийская компания OMV.

Отметим, что в нынешнем году организаторы и спонсоры фестиваля (кроме уже упомянутых компаний, следует также назвать «Газпромбанк», EcomGas, GWH, Centrex) постарались особенно широко показать творческие возможности детей-инвалидов. К примеру, в российскую часть экспозиции вошла замечательная работа «Слушая вальс Глинки», автор которой – воспитанница школы-интерната для слабовидящих детей деревни Черныш (Смоленская область) **Вика Крупенькина**.

Как мы уже рассказывали нашим читателям (№12, 2006, с. 54–55), этому учебному заведению «Газпром экспорт» давно оказывает шефскую благотворительную помощь. Например, в прошлом году на средства компании здесь был установлен модуль газовой котельной, а кроме того, в рамках специальной акции ЮНЕСКО «Газпром экспорт» присылал детям книги для слепых и сла-

бывидящих с рельефными изображениями. Теперь, благодаря собственным усилиям и поддержке педагогов, Вике и ее друзьям удастся создавать чудесные картины и коллажи.

В своем приветственном слове, адресованном гостям и участникам фестиваля, заместитель генерального директора ООО «Газпром экспорт» **Сергей Емельянов** подчеркнул, что дети – главное богатство каждого народа и каждой страны. И далеко не случайно, что Open Europe – одно из важнейших для «Газпром экспорт» благотворительных мероприятий – проходит под девизом «От тепла энергетического – к теплу детских сердец». Ведь именно им, юным европейцам, предстоит создавать единое культурное пространство, в рамках которого народы континента смогут вести творческий диалог на языке искусства.

Всего в фестивале приняли участие 240 ребят из России, Австрии, Германии, Италии, Венгрии, Словакии, Болгарии, Казахстана, Украины и Грузии. насыщенная культурная программа включала в себя концерты и вечера дружбы, посещение зоопарка и других достопримечательностей столицы Австрии, а также термальных источников в городе Бадене и самого большого в Европе подземного озера в пещере Зеегротте.

Незабываемые дни, проведенные в Австрии, помогли юным музыкантам, певцам, танцорам из разных стран лучше понять друг друга, познакомиться с творческими достижениями сверстников, завести новых друзей.

**Александр Борисов**



**В Югорске прошла I зимняя детско-юношеская спартакиада ОАО «Газпром»**



# КРАСИВОЕ

Минувшей осенью мы сообщали о Iлетней детской спартакиаде ОАО «Газпром», проведенной под эгидой «Волготрансгаза». Теперь пришло время рассказать и о первых зимних детских корпоративных стартах, состоявшихся в Югорске на базе крупнейшего газотранспортного предприятия нашей компании – ООО «Тюментрансгаз».

В приветственном обращении к участникам соревнований Первый Заместитель Председателя Правительства РФ, Председатель Совета директоров ОАО «Газпром» **Дмитрий Медведев** отметил, что в рамках программы «Газпром» – детям» строятся самые современные спортивные сооружения. Уже сейчас на этих объектах под руководством опытных тренеров укрепляют здоровье десятки тысяч юных спортсменов, а дальнейшие шаги по реализации программы позволят в ближайшее время привлечь к занятиям спортом еще около 120 тысяч детей и подростков в российских регионах.

«Тюментрансгаз» – одно из самых спортивных предприятий «Газпрома».

В 28-ми городах и трассовых поселках Ямало-Ненецкого и Ханты-Мансийского автономных округов и Свердловской области, где расположены подразделения дочернего общества, действуют 33 спорткомплекса, 18 игровых площадок, семь лыжных баз, по два плавательных бассейна и стрелковых тира. Еще 20 спортзалов и шесть бассейнов «Тюментрансгаз» использует на правах аренды. Стоит особо отметить, что в числе занимающихся на этих объектах – 7700 детей, которым созданы все условия для гармоничного физического развития.

Показателем эффективной пропаганды здорового образа жизни стали блестящие результаты «Тюментрансгаза» на взрослых корпоративных соревнованиях. Представители этой компании никогда не возвращаются со спартаки-

ад ОАО «Газпром» без медалей и всегда входят в тройку лидеров. Вот и на VI зимней спартакиаде ОАО «Газпром», проходившей в марте нынешнего года в Ижевске (см. №4, 2007, с. 50–52), сборная «Тюментрансгаза» стала сильнейшей. Собственно, и самая первая зимняя спартакиада ОАО «Газпром» состоялась в 1997 году именно в Югорске.

Теперь по пути газовиков идут их дети – надежда компании, ее спортивная смена. Как подчеркнул генеральный директор ООО «Тюментрансгаз» **Павел Завальный** (на фото), сегодня юные спортсмены впервые соревнуются на тех же площадках, где десять лет назад боролись за медали их родители. Отметим, что эти спортивные сооружения реконструированы столь основательно, что вполне соответствуют уровню мировых стандартов.

Всю последнюю неделю марта детские сборные предприятий «Газпрома» вели вполне взрослую борьбу за победу. 19 команд-участниц сражались за право стать лидерами в четырех видах: хоккее, мини-футболе, лыжных гонках и семейном конкурсе «Мама, папа, я – спортивная семья». Старты детской спартакиады вызвали неподдельный интерес – посмотреть на состязания пришли тысячи югорчан. Поддержка земляков придала юниорам «Тюментрансгаза» дополнительный заряд энергии и помогла одержать уверенную победу в общекомандном зачете. На втором месте «Томск-





# НАЧАЛО

трансгаз», на третьем – «Мострансгаз». Преимущество хозяев ощущалось и в отдельных видах: они взяли золото в хоккее и футболе, а томские юниоры первенствовали в лыжных гонках.

По-настоящему увлекательными и интересными получились состязания конкурса «Папа, мама, я – спортивная семья». Они проходили в три этапа. На первом, презентационном, участники должны были рассказать обо всех членах своей семьи, их увлечениях, больших и маленьких победах в жизни и спорте. В ходе второго этапа нужно было показать себя в эстафете «Физкультминутка» (ребенок и родители поочередно прыгают со скакалкой, а побеждает семья, сделавшая больше всего прыжков), преодолеть полосу препятствий (надутую конструкцию с лабиринтом и горкой, на которую нужно было забраться по канату), продемонстрировать спортивную эрудицию в конкурсе капитанов (в нем участвовали исключительно дети).

Ну, а третий, решающий, этап представлял собой лыжную эстафету, где и определялась лучшая из семейных команд, принимавших участие в конкурсе. Дети и их мамы должны были пройти по дистанции пятьсот метров, папы – километр. И хотя не всем ребятишкам удалось дойти до финиша на лыжах (некоторые несли их вместе с палками на плече), однако никто не сошел с дистанции. Конечно, преимущество было у ребят постарше (возраст участников составлял от семи до

одиннадцати лет), однако и младшие не унывали – ведь у них еще все впереди.

В итоге в конкурсе «Папа, мама, я – спортивная семья» победила семья **Неновых**, представляющая «Тюментрансгаз». Глава этой команды **Владимир Станиславович Ненов** работает начальником службы безопасности Югорского УТТИСТ, мама **Гульнара Ильдусовна** трудится в канцелярии администрации ООО «Тюментрансгаз», а 11-летняя дочь **Катя** учится в четвертом классе югорской школы №2. Катины родители принимают участие и в летних, и в зимних спартакиадах ОАО «Газпром». Причем Владимир Станиславович занимается почти всеми видами спорта, входящими в программу игр, а мама является членом сборных команд Общества по полиатлону и лыжным гонкам и еще увлекается теннисом и волейболом.

Соревнования первой детско-юношеской спартакиады ОАО «Газпром» были проведены на высоком организационном уровне, в чем, конечно же, большая заслуга принимавшего их «Тюментрансгаза». Как заметил приехавший в Югорск легендарный хоккеист, многократный чемпион мира и Олимпийский игрок **Александр Якушев**, игры прошли достойно, так что начало у новой корпоративной традиции получилось красивым.

**Материал подготовлен редакцией газеты «Транспорт газа»**

Югорск  
Фото Андрея Помяна

# ЗОЛОТЫЕ

# ПАРНИ



## Волейболисты «Динамо-Таттрансгаз» – чемпионы России!

Волейбольные команды, выступающие при поддержке «Газпрома» и его дочерних предприятий, не перестают радовать нас своими победами. В прошлом номере мы уже рассказывали о сенсационном достижении новоуренгойского «Факела», выигравшего Кубок Европейской конфедерации волейбола, которым на протяжении 16 лет владели исключительно итальянские клубы. И вот теперь – новый успех. Казанская команда «Динамо-Таттрансгаз» (сокращенно «Динамо-ТТГ»), которую финансируют татарстанские газотранспортники, в упорной, невероятно напряженной борьбе победила действующих чемпионов – московских динамовцев – и впервые выиграла национальный чемпионат!

Удивительным образом это произошло в день рождения клуба: «Динамо-ТТГ» был основан 13 мая 2000 года. Попав после первого же сезона в суперлигу, казанцы стремительно ворвались в элиту российского волейбола. С тех пор они дважды завоевывали бронзовые медали национального первенства, были обладателями Кубка России. И, на-

конец, оказались лучшим волейбольным клубом нынешнего чемпионата.

В 2004 году генеральным спонсором казанских динамовцев стало ООО «Таттрансгаз», а руководитель предприятия **Рафкат Кантюков** избран президентом клуба «Динамо-Таттрансгаз». При поддержке газовиков «Динамо-ТТГ» получило возможность серьезно укрепить свои ряды перед матчами национального чемпионата. К последнему сезону был сформирован поистине элитный состав. В команду пришли опытейшие игроки национальной сборной России **Вадим Хамутцких**, **Александр Косарев** и **Сергей Тетюхин**, а также хорошо известные в волейбольном мире американские спортсмены **Ллой Болл** и **Клэйтон Стэнли**.

По итогам регулярного чемпионата России «Динамо-ТТГ» завоевало путевку в четвертьфинал, где ему предстояло встретиться с «Локомотивом-Белгорье» – одной из сильнейших команд суперлиги, в последние шесть сезонов ни разу не оставшейся без медалей. Однако казанцы на удивление быстро расправились с маститым соперником:

они победили в двух домашних матчах, а затем обыграли «Локо» на его поле, как будто не заметив неистовых белгородских болельщиков.

Насколько легкой (3:0) была победа «Динамо-ТТГ» над «Локомотивом», настолько же тяжелой и изматывающей выдалась следующая схватка – с одиноцовой «Искрой», ставшей в итоге бронзовым призером нынешнего первенства. Для определения победителя понадобились все пять матчей, чего еще никогда не случалось в полуфинальных сериях. Интересно, что обе команды дважды проиграли в родных стенах, и решающий поединок проходил в подмосковном Одинцове. Казанцы уступили первый сет, но затем, собравшись, перехватили инициативу и больше не выпускали ее из рук, победив со счетом 3:1. Тогда казалось, что до заветного золота рукой подать, но самые серьезные испытания ожидали «Динамо-ТТГ» впереди.

После первых трех игр с московским «Динамо» наши спортсмены уступали со счетом 1:2, и многим показалось, что, измотанные пятиматчевым «триллером»



с «Искрой», они уже не смогут составить конкуренцию действующему чемпиону. Однако в четвертом поединке казанцы буквально вырвали победу, одолев противника в пяти партиях. При этом в последнем сете у гостей был «чемпионбол» – то есть они одним удачно посланным мячом могли завоевать золото! Но, понимая, что терять им больше нечего, волейболисты «Динамо-ТТГ» сражались так, будто решили сыграть лучший матч в своей жизни. Эта битва, проходившая в столице Татарстана в праздничный день 9 мая, имела огромное психологическое значение и стала переломной в противостоянии двух лучших клубов нынешнего первенства.

Окрыленные успехом, ребята из «Динамо-ТТГ» ехали на решающую встречу в Москву только за одним – за золотом! Соперники же, упустив в Казани такую близкую победу, явно сникли и находились не в лучшем психологическом состоянии. И хотя в первой партии москвичи поначалу пошли в наступление, однако затем потеряли инициативу, проиграв сет со счетом 23:25. Такой же результат был зафиксирован во второй сете. Третья же партия проходила при явном преимуще-

стве «Динамо-ТТГ». 25:20 – и «сухая» победа со счетом 3:0 принесла гостям высшие награды мужской суперлиги! Кстати, усталым, но счастливым казанцам их вручал лично президент Федерации волейбола России, глава ФСБ РФ **Николай Патрушев**.

В решающем поединке цвета «Динамо-ТТГ», кроме уже названных Болла, Стэнли, Косарева и Тетюхина, защищали **Александр Богомолов, Андрей Егорчев, Александр Косарев, Владислав Бабичев, Константин Сиденко**. Именно этот «золотой состав» теперь войдет в историю отечественного волейбола как лучшая команда национального первенства – 2007. Красноречивый факт: спортсмены из столицы Татарстана выиграла плей-офф, не владея преимуществом своей площадки ни в полуфинале, ни в финале, чего в российском волейболе ранее не случалось никогда.

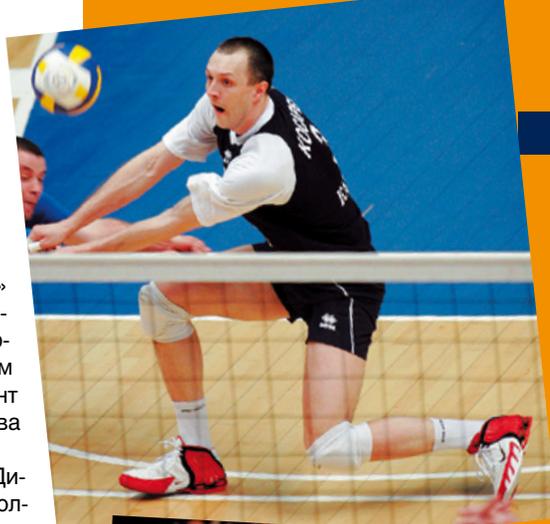
Комментируя игру команды, главный тренер «Динамо-ТТГ» **Виктор Сидельников** отметил: «В начале чемпионата многие говорили, что у нас ничего не получится. Но наши парни проявили характер и здорово сражались. Мы прыгнули выше головы. В решающем матче ребята играли от души, были нацелены на победу. И я им очень благодарен».

Отметим, что по итогам последнего волейбольного первенства сразу две команды, выступающие при поддержке газчиков, будут защищать честь страны в европейских клубных турнирах. «Динамо-ТТГ» поборется за Кубок чемпионов, а «Факелу» (Новый Уренгой), занявшему в чемпионате высокое четвертое место, предстоит отстаивать Кубок ЕКВ, хозяином которого он сегодня является. Это огромный успех наших команд, свидетельствующий о том, что «газовые» инвестиции в развитие наиболее массовых и популярных видов спорта, к числу которых, несомненно, принадлежит волейбол, приносят реальные плоды. Кстати, напомним, что, кроме казанцев и уренгойцев, крупнейшую компанию России в мужской суперлиге представляет еще и сургутский «ЗСК-Газпром», для которого нынешнее седьмое место – тоже далеко не предел...

Остается лишь пожелать, чтобы удача, сопутствовавшая нашим волейбольным дружинам, не обошла стороной футбольные, хоккейные и баскетбольные клубы, имеющие отношение к «Газпрому». Пусть «золотые» парни из «Динамо-ТТГ» станут для них примером того, как надо штурмовать главные спортивные вершины.

Молодцы! Так держать!

**Александр Борисов**



# КОГДА РЕЗУЛЬТАТ



## «Зенит» закрепился в тройке лидеров чемпионата России – 2007

на капитанской повязки. Казалось бы, новый виток внутриклубных раздоров может довести до нового поражения. Но буквально накануне отъезда на матч с «Амкаром» Адвокат объявил амнистию.

Ну, а уже в Перми, при все той же не слишком выразительной игре в дебюте, хоть и с прощеным трио в составе, «Зенит» вновь пропустил первым, лишний раз доказав, что «болезнь первых таймов» еще не излечена. Благо, усилием воспитанника пермского футбола **Константина Зырянова** питерцам удалось сравнять счет. И только после этого команда Адвоката заиграла так, что смотреть на нее наконец-то стало приятно.

А о Зырянове стоит сказать особо. Ведь, пожалуй, именно он стал лучшим игроком «Зенита» в марте-апреле и главным открытием начала чемпионата России в целом. Нет, своей надежной игрой Зырянов славился, еще будучи игроком «Торпедо», однако его приобретение «Зенитом» скептики воспринимали скорее как некое дополнение к более дорогим и «раскрученным» с точки зрения имен покупкам **Александром Домингеса**, **Анатолием Тимощука**, **Павла Погребняка**... Однако самым стабильным и чуть ли не самым полезным игроком «Зенита» на старте сезона оказался именно Зырянов. Да и его голы «Ростову», «Амкар» и «Лучу» получились на вес золота. А если учесть, что у Константина обнаружился на редкость приятный характер и позитивное мышление, то можно с уверенностью сказать, что с этим приобретением «Зенит» точно не прогадал.

Начало сезона для петербургского «Зенита», одного из безусловных фаворитов нынешнего чемпионата России, выдалось непростым. Тем не менее, даже несмотря на небольшую пробуксовку на старте, вылет из розыгрыша Кубка России и не самые зрелищные матчи, к рубежу апреля-мая подопечные **Дика Адвоката** постепенно нащупали свою игру и, пусть медленно, но неуклонно поднимаются по турнирной лестнице. Достаточно сказать, что «Зенит» уже нагнал тройку лидеров, а заодно занял неплохой плацдарм для штурма гораздо более высокой вершины.

А ведь еще на границе марта и апреля казалось, что положение у «Зенита», в том числе и в турнирной таблице, мягко говоря, незавидное. Мало того, что в последний день марта команда проиграла на «Петровском» московскому «Спартаку» в рамках третьего тура чемпионата России, так буквально через день-два выяснилось: три игрока сборной России,

три лидера «Зенита» – **Андрей Аршавин**, **Игорь Денисов** и **Александр Анюков** – в ночь перед игрой со «Спартаком» отсутствовали в отеле «Кемпински», где синие-белые проводят предматчевый карантин. Неудивительно, что апрель начался почти так же, как закончился март, – то есть новым поражением от «Спартака» на том же «Петровском», правда, в матче 1/4 Кубка России и с более пристойным счетом – 1:2 против 1:3 пятидневной давности.

### С Зыряновым не прогадали

Тем не менее накануне выезда в Пермь болельщики питерского клуба чувствовали себя очень неуютно, причем не только по причине отсутствия у «Зенита» яркой игры. Дело в том, что Дик Адвокат решил пойти на репрессии. Например, сослал проштрафившееся трио Аршавин–Денисов–Анюков в дубль, причем без права выступления за резервистов в той же Перми. А заодно лишил Андрея Аршави-

### Грубо по форме, верно по сути?

После ничьи в Перми счет 3:0 в игре с московским «Динамо» в следующем туре пришелся как нельзя кстати. Тем более что, по словам одного из героев того матча **Вячеслава Малафеева**, «качнись маятник удачи в другую сторону – и счет в игре с бело-голубыми мог бы быть совершенно иным». Но как бы там ни было, «Зенит» прервал-таки свою безвыигрышную трехматчевую серию. А за-

# ВАЖНЕЕ ИГРЫ

одно продлил беспроигрышную, начатую в Перми и продолжающуюся до сих пор, на момент подготовки этого номера журнала. Ведь в ответной кубковой встрече в Москве со «Спартаком» «Зенит» тоже не проиграл – 1:1, но и в полуфинал не вышел, чем заставил Дика Адвоката признать свое первое поражение в одном из главных российских турниров.

Кроме того, уже после финального свистка ответной игры со «Спартаком» в смешанной зоне «Лужников» «отличился» Павел Погребняк, который пусть и не слишком мягко по форме, зато, что называется, от всей души дал понять: московский «Спартак» по сумме двух встреч переиграл «Зенит» не столько на поле, сколько за его пределами. Точнее, в закулисных играх с судьями. Были ли на то основания у Погребняка, судить не беремся, но что повод нашелся – это факт. Ведь бывший спартаковец с исправностью автомата вгоняет мячи в ворота красно-белых, однако выиграть у них «Зенит» при этом пока не может. С другой стороны, после московских событий стало окончательно ясно – этот

футболист искренне переживает за «Зенит». Да и питерским болельщикам открытый и улыбочивый Павел сразу пришелся по душе, а уж после его высказываний в адрес «Спартака» – тем более.

## Тимощук и Владивосток с Томском

Ну, а ближе к концу апреля «Зенит» повторил свой прошлогодний подвиг и вновь выиграл у «Луча» во Владивостоке. Правда, как и многие весенние игры с участием петербуржцев, тот матч оставил неоднозначное впечатление. С одной стороны, команда выдала необходимый результат сразу после девятичасового перелета. А с другой – вновь отодвинула проблему зрелищной игры на второй план. Зато на первый наконец-то вышел Анатолий Тимощук!

Сколько в межсезонье было разговоров о том, что украинский легионер не стоит тех денег, которые «Зенит» заплатил за него донецкому «Шахтеру». Дошло до того, что **Владислав Радимов** через прессу попросил прекратить истерику вокруг Тимощука, а заодно предсказал:



Константин Зырянов в «Зените» пришелся ко двору

дайте ему время, и он с лихвой отработает вложенные в него средства. Так вот, слова Радимова, на наш взгляд, начали сбываться. В том же Владивостоке Тимощук уже гораздо смелее брал игру на себя, плюс как обычно проделывал огромный объем работы. Кроме того, именно на нем игрок «Луча» получил удаление, едва не сломав Тимощуку ногу (щиток полузащитника «Зенита» постигла именно эта участь). При этом надо было видеть, как уже после матча обычно спокойный, невозмутимый и рассудительный Тимощук встал за «Зенит» грудью против местных журналистов, когда те позволили себе усомниться в честности победы петербуржцев, да и самого Тимощука в эпизоде с удалением игрока «Луча». Одним словом, украинец проявляет себя игроком в первую очередь командным, а отнюдь не индивидуалистом, которого надо включать в состав только потому, что за него заплачено 20 млн. долларов.

И, наконец, сам за себя говорит тот факт, что именно бывший капитан «Шахтера» с недавних пор обрел аналогичный статус в футбольной команде с берегов Невы. После того как норвежец **Эрик Хаген** попросил освободить его от капитанских обязанностей, Дик Адвокат доверил повязку украинскому легионеру. Это произошло 9 мая, а Анатолий, таким образом, стал уже четвертым капитаном питерского клуба за последние три месяца.

Среди болельщиков – почетные гости





С мячом Анатолий Тимощук

Тема Тимощука «всплыла» и во время следующего матча «Зенита», на второй подряд выездной игре, на этот раз в Томске. Очень уж ревниво отнеслись местные болельщики к покупке этого игрока «Зенитом», особенно с учетом того, что несколько лет назад «Газпром» участвовал в финансировании «Томи». А потому местные специалисты никак не хотели признавать тот факт, что Тимощук вновь был на поле одним из лучших. Тем не менее украинский легионер отыграл в Сибири просто здорово, а «Зенит» наконец-то выиграл у «Томи» на ее поле – впервые за всю историю взаимоотношений двух этих команд.

### Братание на «Петровском»

Новая глава в историю «Зенита» была вписана и во время следующего матча, в котором «Зенит» принимал «Крылья Советов». Причем дело тут отнюдь не в ничье 1:1, двух удалениях (по одному с каждой стороны), двух пенальти, куче желтых карточек и, наконец, двух голах... Основные события в этот день происходили скорее не на поле, а за его пределами.

За несколько минут до начала матча на «Петровском» появился очень необычный гость – бывший канцлер Германии, а ныне один из руководителей компании Nord Stream AG, отвечающей за строительство одноименного газопровода, **Герхард Шредер**. При входе в центральный сектор его уже ждал глава «Газпрома» **Алексей Миллер**. Тепло обнявшись, оба направились приветствовать болельщиков непосредственно с беговой дорожки «Петровского». При этом Алексей Миллер во всеуслышание сообщил, что именно герр Шредер является идейным вдохновителем партнерства между «Зенитом» и немецким клубом «Шальке-04», а экс-канцлер в свою очередь заявил, что приехал «смотреть большой русский футбол».

Между прочим, в плане приема гостей «Петровский» абсолютно непредска-

зуют и аплодисментами встречает далеко не каждую VIP-персону. А вот Алексея Миллера и Герхарда Шредера питерские болельщики поприветствовали очень тепло. Впрочем, Шредер, как вскоре выяснилось, приехал на «Петровский» не один: кроме видного политика, на матче «Зенит» – «Крылья Советов» побывало еще порядка 130 немецких болельщиков. На «Петровский» они прибыли примерно за полчаса до игры. При этом стоило лишь взглянуть на них повнимательнее, как сразу становилось ясно – это фанаты «Шальке-04». Того самого, что долго лидировал в бундеслиге и с легкой руки «Газпрома» является теперь клубом-побратимом «Зенита». О чем, к слову, свидетельствовали и шарфики на шеях немецких болельщиков: помимо символики «Шальке», на них красовались логотипы «Газпрома» и «Зенита». Кстати, именно такие шарфы бесплатно раздавали всем, кто побывал на товарищеской игре «Шальке» – «Зенит» в январе этого года в Гельзенкирхене. И вот в знак дружбы между двумя клубами многие немецкие болельщики захватили их с собой в Петербург.

Нельзя не отметить, что на «Петровском» гости из Германии освоились довольно быстро, причем во многом благодаря своим питерским коллегам. Те, «разгадав» в людях с сигарами, необычными шляпами и шарфами болельщиков «Шальке», тут же начали показывать немцам большой палец и меняться с ними предметами клубной атрибутики. Особенно бойко шел обмен шарфами, людям постарше этот ритуал чем-то напомнил прием в пионеры – в той его части, когда на шею торжественно повязывали галстук. Как бы там ни было, осмелевшие и приободренные таким радушным приемом немцы тут же на входе в свой второй сектор расчехлили привезенные из фатерлянда барабаны с надписью Gazprom по самой середине и моментально пустили их в действие. А уже непосредственно на местах развернули флаги «Шальке» и все 90 минут под несмолкающие барабаны от души болели за «Зенит». Причем от немцев судье порой доставалось даже крепче, чем от россиян.

Неудивительно, что после матча началось настоящее братание питерских и гельзенкирхенских болельщиков, которое вскоре переросло в своеобразное соревнование: кто кого перепоеет. Именно поэтому от второго сектора доносилось то «Хей-хей, сине-бело-голубые!», то «Шальке-Шальке!». В итоге победила, как водится, дружба, наши научили немцев петь и скандировать по-русски зенитовские песни и кричалки, и наоборот.

### Вы к нам, а мы – к вам

Кстати, петербуржцам гельзенкирхенские речовки наверняка пригодятся уже на днях. Ведь, как рассказал после игры с «Крыльями» Алексей Миллер, ответный визит болельщиков «Зенита» на матч с участием «Шальке» был запланирован на 19 мая. В этот день клуб-побратим «Зенита» принимал в последнем туре бундеслиги «Армению» и в итоге завоевал серебро чемпионата. Тогда же в Гельзенкирхене прошел и ответный матч между болельщиками «Зенита» и «Шальке». Первый состоялся на запасном поле «Петровского» через час после игры «Зенита» с «Крыльями» и закончился убедительной победой петербуржцев со счетом 11:2. Затем поклонники обоих клубов отправились на совместную дружескую вечеринку, а перед отъездом домой для фанатов «Шальке» провели экскурсию по Санкт-Петербургу.

Добавим, что еще до начала этой игры прямо с «Петровского» курс на Гельзенкирхен взяли два питерских велосипедиста. Они добрались до назначенного



Перед дальней дорогой в Гельзенкирхен

места к 19 мая – то есть аккурат к матчу «Шальке-04» с «Арменией». А по дороге встретились с немецким болельщиком, который ехал на велосипеде в Питер – на матч сине-бело-голубых с казанским «Рубином». Что ж, дружба между «Зенитом» и «Шальке», похоже, приобретает поистине народный характер...

Если же вернуться к «Зениту», то, даже несмотря на ничью с «Крыльями», ему удалось закрепиться в тройке лидеров российского чемпионата. Теперь осталось найти свою игру, и тогда в лето можно будет смотреть с оптимизмом.

**Сергей Циммерман**  
Фото Вячеслава Евдокимова  
Санкт-Петербург

# «ИТОГИ ПОДВЕДЕМ ОСЕНЬЮ»



Несмотря на то что **Дик Адвокат** не слишком охотно дает интервью, для журнала «Газпром» он сделал исключение

– **Г-н Адвокат, как бы вы оценили выступление «Зенита» в марте-апреле?**

– Если сравнивать начало нынешнего сезона с концом прошлого, то могу сказать, что сейчас, по итогам первых семи-восьми туров, мы набрали гораздо больше очков, нежели тогда за семь-восемь последних матчей чемпионата-2006. Но, к сожалению, у нас по-прежнему есть проблемы с травмированными игроками: **Александр Домингес, Фатих Текке, Ли Хо** до сих пор не восстановились, **Фернандо Риксен** только-только вернулся в строй. С другой стороны, результат на старте сезона доказывает: раз нам удается исправно набирать очки даже без ключевых игроков, значит, «Зенит» – эта та команда, в которой почти все игроки обладают прекрасными футбольными качествами. Поэтому тем, что мы достигли в марте-апреле, я в целом доволен.

– **В «Зените» вы работаете, с одной стороны, первый год, а с другой – уже второй сезон. При этом начинать чемпионат с командой, которую ты готовил в межсезонье, и заканчивать с коллективом, принятым в разгар чемпионата, явно не одно и то же?**

– Согласен. Хотя и в прошлом году, после того как я возглавил «Зенит», мы записали на свой счет хорошую серию из 15 игр подряд без поражений. В итоге «Зенит» достаточно близко подобрался к ЦСКА, сократив отставание от армейцев до 6 очков. Но что произошло

в игре против того же ЦСКА на выезде, вы, наверняка помните (*армейцы выиграли благодаря сомнительному пенальти, а также тому факту, что арбитр Владимир Петтай не засчитал два гола Андрея Аршавина. – С.Ц.*). В результате вместо 3 очков разницы между нами и ЦСКА их вдруг оказалось 9 – для финиша чемпионата, согласитесь, коррекция существенная. К тому же мы потом проиграли еще и «Рубину» на его поле. Правда, последние четыре матча в сезоне-2006 вновь получились хорошими. Хотя не обходится и без шероховатостей. Например, когда в команду вливаются новые игроки, всегда требуется определенное время для того, чтобы они заиграли. То же самое можно сказать и о нынешнем «Зените».

– **Какой матч «Зенита» в начале сезона принес вам как наставнику команды наибольшее удовлетворение?**

– Первая кубковая игра против «Сатурна» из Подмосковья (1:0). В этой встрече мы показали очень хороший и качественный футбол. Понравился и второй матч против того же соперника, но уже в рамках чемпионата России. Тогда мы проигрывали 0:1, но мне пришлось по душе то, что «Зенит» все равно контролировал игру и постоянно имел моменты для взятия ворот: в таких встречах это очень важно (*в итоге игра закончилась со счетом 1:1. – С.Ц.*).

Пару слов хотел бы сказать о российском чемпионате в целом. Я уже не раз говорил и могу повторить вновь: он до-

статочно сильный, в том числе и в плане физической готовности команд. Поэтому каждая победа дается непросто. Ну, а если вернуться к играм «Зенита» в марте-апреле, стоит также выделить победу в Ростове (3:2). Во всех остальных матчах это была тяжелая работа.

– **Все ли вас устраивает как главного тренера «Зенита» с точки зрения организации клубного хозяйства?**

– В принципе, все нормально, но есть вещи, которые вызывают вопросы. Например, состояние полей – игрового и тренировочных. Ведь чтобы полноценно готовиться к играм, нужны хорошие поля. Сейчас работа в этом направлении идет, и я надеюсь, что в ближайшем будущем условия для занятий команды улучшатся. Впрочем, эти проблемы касаются всего российского футбола.

– **Не так давно вы сравнили «Зенит» с «Ливерпулем» в том плане, что английский суперклуб тоже ни шатко ни валко, с точки зрения игры, начал сезон, однако когда новички потерлись к команде, стал выглядеть на поле все лучше и лучше и в итоге вышел в финал Лиги чемпионов. Сейчас у «Зенита» продолжается беспроигрышная серия при отнюдь не самой красивой игре. Получается, команда по-прежнему идет по пути «Ливерпуля»?..**

– Я уже не раз говорил: судить о результатах той или иной команды нужно по итогам сезона, как в случае с тем же «Ливерпулем». Однако общей ситуацией в «Зените», несмотря ни на что, я доволен.

Беседу вел **Сергей Циммерман**  
Фото Вячеслава Евдокимова



# ОГНЕННЫЕ ДОРОГИ ВОЙНЫ

Они до сих пор сняты фронтовому шоферу

Повестка пришла к **Сагиру Хусаинову**, когда ему едва исполнилось восемнадцать. Тогда он сразу подумал, кто же теперь будет работать в родной деревне Новые Юрты, где после его ухода останутся лишь старики, женщины да дети? Недоуменный взгляд юноши перехватил суровый работник военкомата: «А воевать кто, по-твоему, будет, а? Может, в тылу отсидеться хочешь?..»

После обучения в Рязани шоферскому делу его отправили на передовую. Сагиру доверили американский «Студебеккер», или просто «студер», как называли его фронтовики. Этот грузовик повышенной проходимости не боялся ни песка, ни снега, ни раскисших грунтовых дорог — одним словом, настоящая машина-солдат. Для Хусаинова она была как живая. «Вперед, миленькая, вперед, — просил он ее, когда «американка» начинала буксовать, — давай проедем еще немножко». Три ведущие моста делали свое дело и вырывали автомобиль из любой топи. Но бездорожье на войне — не самое страшное, гораздо хуже фашистский прожектор в ночи — вот его-то Сагир боялся больше всего. Если засекут, артиллерия сразу нанесет удар. А в кузове — десятки снарядов... «Аллах хранил меня от прожекторов и мин, — вспоминает Хусаинов. — В том случае если машина оказалась в луче света, предписывалось немедленно оставить ее и быстро отбежать на значительное расстояние. Но это едва ли спасло бы от гибели, ведь фашисты умели хорошо стрелять и ночью».

Это только в песнях пелось: «Не страшна нам бомбежка любая». На самом деле «дорожка фронтовая» с ее минами, фугасами, засадами для многих шоферов стала путем в один конец. Хусаинова командование всегда ставило в колонне на самое главное место — замыкающим. Если у кого-то забарахлит мотор, Сагир должен был остановиться и помочь, а при необходимости — взять на буксир. Однажды у его «студера» случилась неисправность: при всей своей надежности американская автотехника иногда «капризничала», поскольку требовалось часто менять масло. Колонна



Фото: Денис Пихтовский

ушла далеко вперед, а стоять одному на дороге никак нельзя: небольшие группы немцев из разгромленных частей буквально охотились на таких вот «зазевавшихся». Пришлось свернуть в лес и самому делать ремонт. Трудно сказать, где было опаснее — в непосредственной близости от поля боя или на такой вот тихой лесной опушке, где не знаешь, чего ожидать. И если бы он тогда не справился, война для него могла закончиться там, в лесу. Но Сагиру удалось-таки завести машину и догнать своих.

А однажды Хусаинов был, что называется, на волосок от смерти. Шла переправа наших войск через Вислу, противник буквально накрывал реку огненным дождем. Разрывы снарядов поднимали такие волны, что рвали понтонную сцепку, опрокидывая в ледяную купель и технику, и людей. Сагир вывел свой «студер» на перекинутую через Вислу «дорогу смерти» и мысленно воззвал к Всевышнему: «Не на кого уповать мне в этом аду — Ты один моя надежда и спасение...» Машина медленно, метр за метром, преодолевала переправу, а у него перед глазами пронеслись картины прожитой жизни: мама у изголовья постели, отец, который колет



дрова, деревенская улица, полная света и ребячьего смеха, засеянное поле...

Вдруг он услышал металлический свист и ощутил смертельный страх. Еще мгновение — и перед глазами взметнулся огромный столб воды, который поднял переправу вместе с машиной и со всей размаху бросил вниз. Темнота. Обжигающий холод. Глоток воздуха... «Мне повезло, — вспоминает Хусаинов, — ни царапинки, только контузило. Как-то пришел в себя и поплыл к берегу. Хорошо еще, что течением не унесло...»

С тех пор прошло уже более шести десятилетий, но фронтовые маршруты — короткие и длинные, по лесу и по степи, в колонне и в одиночку — до сих пор сняты ветерану. В мирное время Сагир Хусаинов много лет проработал в Тюменском управлении технологического транспорта и специальной техники ООО «Сургутгазпром» простым водителем и, по его словам, никогда не попадал в экстремальные ситуации. Любые трудности гражданской жизни казались ему будничными мелочами по сравнению с тем, что пришлось пережить на огненных дорогах Великой Отечественной.

**Александр Комиссаров**  
Сургут



# ДОСТОЙНОЕ ПРОДОЛЖЕНИЕ ЖИЗНИ

НПФ «ГАЗФОНД» - это:

- Надежность, обеспеченная
  - страховым резервом, 50% от принятых обязательств;
  - размером имущества для обеспечения уставной деятельности, 15% от пенсионных резервов;
- Размер пенсионных резервов более 60% резервов всех НПФ России;
- Стабильность успешной работы в течение 12 лет;
- Профессионализм команды, сложившейся за годы работы;
- Разнообразие пенсионных программ для юридических и физических лиц, формирование накопительной части трудовой пенсии;
- Информационная открытость и прозрачность деятельности фонда.



Первый в России  
пакет каналов высокой четкости  
НТВ-ПЛЮС HD

Москва  
**(495) 755 55 45**

Санкт-Петербург (812) 346 81 89, Екатеринбург (343) 217 90 61,  
Ростов-на-Дону (863) 292 36 23, Самара (846) 270 32 32, Тольятти (8482) 76 32 32

8 800 200 5545 – бесплатный звонок из любой точки России

На правах рекламы

цифровое спутниковое  
телевидение



[www.ntvplus.ru](http://www.ntvplus.ru)