

Газпром

май
2009

РАСШИРЕНИЕ БИЗНЕСА

6

«Газэнергосеть» продолжает экспансию
на топливном рынке

ТОМСКИЙ
ЮБИЛЕЙ

18

ГАЗ

БЕНЗИН

ДИЗЕЛЬ

ФОРМУЛА
РУКОВОДИТЕЛЯ

34



ГАЗПРОМ



**НАШИ КЛИЕНТЫ
ДОСТИГАЮТ
УСПЕХА.**

**МЫ ИХ
ПОДДЕРЖИВАЕМ.**

СОГАЗ

СТРАХОВАЯ ГРУППА

БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ. БОЛЬШАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.

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

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

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

Самые смелые проекты у нас впереди!

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

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

Телефон: +7 (495) 234-44-24



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

Изготовление
и печать – Locus Standi
Телефон: (495) 737 7887

Благодарим
за предоставленные
фотоматериалы
ООО «Газпром экспо»

Перепечатка материалов
допускается только по
согласованию с редакцией

Журнал зарегистрирован
в Министерстве РФ по делам
печати, телерадиовещания
и средств массовой
информации.

Свидетельство о регистрации
ПИ №77–17235
от 14 января 2004 г.

Учредитель ОАО «Газпром»

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

Тираж 10 150 экз.

ИНИЦИАТИВА

Президент РФ **Дмитрий Медведев** выступил с инициативой создания новой правовой базы международного сотрудничества в сфере энергетики. Дело в том, что крупные проекты, например строительство газопровода, часто осуществляются на территории нескольких стран. А в каждой из них действует собственное законодательство, и в результате немало времени и сил уходит на согласование элементарных вопросов. Очевидно, что создание единых правил игры принесло бы огромную пользу всем участникам рынка. Поэтому **Дмитрий Медведев** и предложил сформировать международную правовую базу в сфере энергетики не только ближайшему соседу России – Европе, но и странам в других частях света.

Президент РФ считает необходимым утвердить принцип взаимной ответственности поставщиков и потребителей энергоресурсов. В применении к газовой сфере это означает сохранение системы долгосрочных контрактов на поставку голубого топлива, которая позволяет реализовывать дорогостоящие проекты. В «Концептуальном подходе к новой правовой базе международного сотрудничества в сфере энергетики» особо оговаривается необходимость содействия всех участников рынка реализации инфраструктурных проектов, имеющих важное значение для обеспечения глобальной и региональной энергетической безопасности. К числу таких проектов принадлежит, например, строительство газопроводов «Северный поток» и «Южный поток», в создании которых заинтересованы и Россия, и многие страны ЕС.

Кроме того, **Дмитрий Медведев** обратил внимание на необходимость признания безусловного государственного суверенитета над национальными энергоресурсами. В последнее время можно услышать высказывания о том, что полезные ископаемые – это общее достояние и доступ к ним должен быть открыт всем странам. Однако когда компании в США и Европе осваивали свои месторождения, они не считали нужным приглашать азиатские или российские фирмы. Теперь, когда ресурсная база развитых стран истощилась, они стремятся получить доступ к природным богатствам других государств, маскируя свои истинные намерения разговорами о наднациональном характере энергоресурсов.

В документе предлагается утвердить недискриминационное поощрение и защиту инвестиций во все звенья энергетической цепочки. Не секрет, что власти ЕС стремятся закрыть свой рынок для иностранных инвестиций. В этом случае непонятно, как будет обеспечено надежное снабжение европейских стран энергоносителями. Для снятия напряжения между потребителями и поставщиками энергоресурсов Президент России предлагает поощрять взаимный обмен активами между ними. Иными словами, компании из стран-импортеров должны быть допущены к добыче нефти и газа в обмен на активы в сфере переработки и сбыта голубого топлива, нефтепродуктов и электроэнергии. Опыт такого сотрудничества у российских и европейских компаний имеется.

Значительное внимание Президент уделил вопросам безопасного транзита энергоносителей. Хорошо известно, что некоторые страны стремятся использовать свой статус транзитера для шантажа поставщиков и потребителей энергоресурсов. **Дмитрий Медведев** предложил юридически закрепить «неприемлемость не предусмотренного транзитными договорами прерывания или сокращения транзита, а также вмешательства в транзитные потоки; ответственность сторон за убытки, причиненные в результате невыполнения требований соглашений и транзитных договоров».

Таким образом, Россия в очередной раз предлагает другим странам строить отношения в сфере энергетики на основе взаимовыгодного обмена и сотрудничества, а не диктата и запретов. В условиях мирового экономического кризиса необходимо забыть о конфликтах и начать работать сообща. В противном случае ситуация будет ухудшаться.



1 от редакции
Инициатива

4 коротко
МСФО-2008
Российско-французские перспективы
Визит в Ливию
Новые назначения
Продвижение «Южного потока»
Инвестпрограмма выполнена
Сотрудничество с ConocoPhillips
Переговоры в Киргизии

6 тема номера
Расширение бизнеса
В кризисе есть и положительные моменты

14 ближнее зарубежье
Газ для Южной Осетии

18 добыча
Газ, нефть и метанол

22 по закону
Актуальная «альтернатива»

25 рынок
Голубой коридор

26 дочки-матери
Эпоха перемен

30 крупнейший инвестор
«Мы учили работать газовые турбины»

32 транспортировка
Энергетическая артерия Олимпиады

34 успех
Формула руководителя

37 партнерство
Рука об руку с «Газпромом»

40 нефтяное крыло
Новые активы

42 культура
Инвестиции в искусство
Бумажный солдат

50 спорт
Четыре медали
Биатлонный праздник

52 наши люди
Силачи из Пангод

54 благотворительность
Глобальный подход

56 кадры
Актуальная задача

успех

Формула руководителя

На вопросы отвечает
генеральный директор
ООО «Газпром добыча
Уренгой» Рим Сулейманов

34



культура

Инвестиции в искусство

На вопросы журнала
отвечает вице-президент
Газпромбанка,
генеральный директор
ООО «Арт Финанс»
Марина Ситнина

42



культура

Бумажный солдат

Алексей Герман-младший —
о кино и не только

46



МСФО-2008

ОАО «Газпром» представило прошедшую аудит консолидированную финансовую отчетность за 2008 год, подготовленную в соответствии с Между-



народными стандартами финансовой отчетности (МСФО). В соответствии с документом выручка компании от продаж (за вычетом акциза, НДС и таможенных платежей) увеличилась на 45% по сравнению с 2007 годом и составила 3,519 трлн рублей. Операционные расходы выросли на 26% – до 2,16 трлн рублей. Величина прибыли, относящейся к акционерам ОАО «Газпром», достигла 742,928 млрд рублей, что на 13% превысило показатели предыдущего года. Чистая сумма долга сократилась на 17% – с 1,229 до 1,018 трлн рублей.

РОССИЙСКО-ФРАНЦУЗСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Председатель Правления ОАО «Газпром» **Алексей Миллер** встретился с Чрезвычайным и Полномочным Послом Франции в России **Жаном де Глиниasti**. На переговорах обсуждались состояние и перспективы российско-французского сотрудничества в области энергетики. Стороны положительно оценили взаимодействие «Газпрома» и Total по реализации первой фазы Штокмановского проекта и, в частности, работу Компании специального назначения Shtokman Development AG, связанную с подготовкой начального технического проектирования (FEED) и ТЭО проекта. Жан де Глиниasti отметил важность успешной реализации проекта «Северный поток» для обеспечения энергетической безопасности Европы.

ВИЗИТ В ЛИВИЮ

Состоялся визит делегации ОАО «Газпром» во главе с Алексеем Миллером в Ливию, где Председатель Правления российской корпорации встретился с Председателем Управляющего комитета «Национальной Нефтяной Корпорации Ливии» **Шукри Мохамедом Ганемом**. В ходе переговоров обсуждались вопросы взаимодействия по основным добычным проектам «Газпрома» в Ливии, а также рассматривались дальнейшие шаги сторон по развитию сотрудничества в нефтегазовой сфере.

Как известно, в 2006–2007 годах по результатам тендеров «Газпром» получил право разведки и разработки углеводородов на перспективных лицензионных участках №19 (шельф Средиземного моря) и №64 (в 300 км к югу от Триполи). На участках проведены сейсмические исследования 3Д, идет подготовка к разведочному бурению. В декабре 2007-го в рамках обмена активами с компанией BASF «Газпром» получил 49% в ливийских нефтяных концессиях С 96 и С 97, принадлежащих компании Wintershall AG. В состав концессий входят девять месторождений, крупнейшее из которых As Sarrah (As Sarah). Текущая добыча составляет порядка 6 млн т нефти в год, продолжаются геологоразведочные работы. В рамках Соглашения о стратегическом сотрудничестве с итальянским концерном ENI «Газпром» обсуждает возможность обмена активами, включая активы в Ливии.



НОВЫЕ НАЗНАЧЕНИЯ

Решением Совета директоров ДООО «Спецгазавтотранс» генеральным директором и Председателем Правления этого дочернего общества ОАО «Газпром» избран **Алексей Фарафонов**. Он родился в 1976 году в г. Ижевске Удмуртской Республики, в 1998-м окончил Ижевский государственный технический университет по специальности «промышленное и гражданское строительство». В «Спецгазавтотрансе» работает с 1999 года. С 2005-го занимал должность заместителя генерального директора предприятия по производству.

Новым генеральным директором ООО «НИИгазэкономика» по решению ОАО «Газпром» стал **Николай Кисленко**. Он родился в 1971 году в г. Москве, в 1994-м окончил Российский химико-технологический университет имени Д. И. Менделеева по специальности «основные процессы химических производств и химическая кибернетика». Кандидат технических наук. В газовой отрасли работает с 1993 года – был сотрудником внешнеэкономической фирмы «ВНИИГАЗ Интернэшнл», лаборатории компьютерных технологий ВНИИГАЗа, института «ВНИИПромгаз» ОАО «Газпром промгаз». В 2006 году назначен заместителем генерального директора по науке ООО «ВНИИГАЗ».

ПРОДВИЖЕНИЕ «ЮЖНОГО ПОТОКА»

Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер и Генеральный Управляющий концерна ENI **Паоло Скарони** подписали второе дополнение к Меморандуму о взаимопонимании между ОАО «Газпром» и ENI от 23 июня 2007 года о дальнейших шагах по реализации проекта «Южный поток». Новый документ предусматривает увеличение производительности морского участка газопровода «Южный поток» с 31 до 63 млрд. куб. м в год, а также регулирует вопросы маркетинга газа в рамках проекта.

Кроме того, Алексей Миллер и генеральный директор ГП «Сербиягаз» **Душан Бятович** подписали Базовое Соглашение о сотрудничестве по проекту «Южный поток» на территории Сербии. Аналогичные договоры, касающиеся территорий Греции и Болгарии, были подписаны с Председателем Совета директоров греческой компании DESFA S.A. **Николаосом Мавромматисом**, генеральным директором DESFA S.A. **Панайотисом Канеллопулосом**, а также исполнительным директором «Болгарского энергетического холдинга» ЕАД **Галиной Тошевой**.

ИНВЕСТПРОГРАММА ВЫПОЛНЕНА

Совет директоров ОАО «Газпром» принял к сведению информацию об итогах реализации инвестиционной программы компании в 2008 году. В секторе производства газа инвестиции были направлены в первую очередь в проекты освоения полуострова Ямал и континентального шельфа России, в стройки, обеспечивающие прирост объемов добычи углеводородов, а также в программы реконструкции и технического перевооружения. В области транспорта газа — на осуществление основных целевых программ: синхронизации ввода мощностей по приоритетным объектам, техперевооружения и модернизации оборудования, газификации российских регионов. В необходимом объеме финансировались и проекты развития перерабатывающего сектора.



СОТРУДНИЧЕСТВО С CONOCOPHILLIPS

Алексей Миллер провел встречу с Председателем Совета директоров, Главным исполнительным директором ConocoPhillips **Джимом Малвой**. Стороны обсудили перспективы реализации совместных проектов на международных энергетических рынках, в частности, в области СПГ. Были рассмотрены вопросы, связанные с сотрудничеством компаний в арктических зонах, в том числе на Аляске. В качестве направлений возможного взаимодействия были названы научно-техническое сотрудничество в рамках проектов комплексного освоения месторождений и транспортировки углеводородов в условиях Крайнего Севера, а также геологоразведки на шельфе Аляски. Как отметил Алексей Миллер: «Опыт «Газпрома» будет полезен при реализации новых газовых проектов в США».

ПЕРЕГОВОРЫ В КИРГИЗИИ



Делегация ОАО «Газпром» во главе с заместителем Председателя Правления **Валерием Голубевым** посетила с рабочим визитом Киргизскую Республику. В рамках поездки состоялась встреча с Премьер-министром республики **Игорем Чудиновым** и Председателем Государственного комитета по управлению государственным имуществом **Турсуном Турдумамбетовым**. В ходе переговоров обсуждались условия и формы участия «Газпрома» в приватизации объектов нефтегазовой инфраструктуры Киргизской Республики.

Напомним, что в 2008 году российская компания и Правительство Киргизии подписали Меморандум о взаимопонимании по вопросу развития сотрудничества в рамках приватизации части государственного пакета акций ОАО «Кыргызгаз». В соответствии с документом в 2009 году сформирована совместная рабочая группа, а также утверждена Программа мероприятий по определению общих принципов и основных условий осуществления проекта.

РАСШИ БИЗНЕСА

«Газэнергосеть» продолжает экспансию на топливном рынке

Оператор по реализации производимых на предприятиях ОАО «Газпром» сжиженных углеводородных газов (СУГ) и нефтепродуктов – ОАО «Газэнергосеть» (ГЭС) – продолжает активно развиваться. Приоритетным для компании по-прежнему остается первое направление. Между тем она интенсивно расширяет и свое присутствие на нефтепродуктовом рынке. А кроме того, занимается диверсификацией бизнеса, организуя производство и сбыт нефтегазохимической продукции. Благодаря проводимой политике предприятие рассчитывает не только минимизировать негативные последствия мирового экономического кризиса, но поступательно наращивать объемы реализации.

Результаты

«Газэнергосеть» подвела итоги деятельности за 2008 год. Результаты оказались не менее впечатляющими, чем предыдущие несколько лет. Напомним, что в 2003–2007 годах общий объем реализации компании вырос более чем в 19 раз – со 140,96 тыс. т до 2,699 млн т. В том числе сбыт сжиженных газов производства ОАО «Газпром» увеличился в 8,6 раз – до 1,21 млн т. Продажами нефтепродуктов предприятие занялось только в 2006 году, поставив потребителям 62,7 тыс. т. А уже в 2007-м этот показатель достиг 1,46 млн т. Производство собственной нефтегазохимической продукции, в том числе по давальческой схеме, ГЭС начала в 2007 году – это были пропеллент углеводородный, синтетический изопреновый каучук и гексановая фракция, реализация которых составила в общей сложности 27,124 тыс. т.

По итогам 2008 года суммарный объем продаж «Газэнергосети» вырос на 21,3% (до 3,273 млн т). При этом реализация СУГ увеличилась на 2,8% (до 1,245 млн т), нефтепродуктов – на 34,3% (до 1,961 млн т), а сбыт собственной нефтегазохимической продукции вырос в 2,5 раза (до 66,703 тыс. т). Таким образом, в общем объеме продаж компании на долю сжиженных газов пришлось порядка 38%, нефтепродуктов – 60%, продуктов собственного производства – около 2%. Несмотря на серьезные изменения, происходившие на рынках, «Газэнергосеть» смогла расширить присутствие на них и начать новые проекты, которые позволяют компании еще больше укрепить свои позиции, а в перспективе продолжить экспансию на выбранных направлениях.

Сжиженный газ

«Газэнергосеть» стала одним из операторов по реализации СУГ производства предприятий «Газпрома» в 2002 году. Напомним, что в системе газовой корпорации сжиженный газ

выпускают Астраханский и Оренбургский газоперерабатывающие заводы (ГПЗ), Сосногорский ГПЗ (расположен в Ухте), Оренбургский гелиевый завод, Сургутский завод стабилизации конденсата (ЗСК) и Уренгойский комплекс подготовки газового конденсата. В 2004-м ГЭС получила статус единой специализированной уполномоченной компании по сбыту коммерческого СУГ газовой корпорации на внутреннем рынке России. Благодаря этому в последующие несколько лет ГЭС превратилась в одного из основных в стране поставщиков сжиженного газа для коммунально-бытового сектора, промышленных предприятий и газомоторного рынка. Впрочем, в этом нет ничего удивительного, ведь «Газпром» является одним из крупнейших в России производителей СУГ. Достаточно сказать, что в прошлом году в стране было выпущено около 8,6 млн т товарных сжиженных газов. Из этого объема на долю предприятий ОАО «Газпром» пришлось порядка 23,5%, или 2,036 млн т. Нужно отметить, что корпорация традиционно занимает второе место по производству СУГ в России после ОАО «СИБУР Холдинг» (2,284 млн т в 2008-м, или 26,4%). Их ближайшим конкурентом является «ЛУКОЙЛ» – в прошлом году его доля составила около 12,9% (1,12 млн т).

В минувшем году «Газэнергосеть» реализовала более 850 тыс. т сжиженного газа в коммерческом секторе (порядка 27,5% от общего объема сбыта в данном сегменте) и около 350 тыс. т на нефтехимическом рынке (12,1%). Остальное пришлось на балансовый газ – 44 тыс. т (5%). Продажи компанией СУГ для бытового, промышленного и газомоторного потребления по коммерческим ценам увеличились по сравнению с предыдущим годом на 6,25%, несмотря на то, что конкуренция в этом секторе рынка последние годы активно растет. «Мы занимаем здесь лидирующие позиции, – отметил заместитель генерального директора ОАО «Газэнергосеть» **Дмитрий Миро-**

РЕФИ





нов. – Но если раньше следом за нами шел «СИБУР Холдинг» (в 2008-м он реализовал 14%), то в настоящий момент его место уверенно занимает «ЛУКОЙЛ» (23%)».

По его словам, прошлый год оказался для игроков рынка СУГ не совсем обычным. Так, традиционного сезонного спада потребления не было. Оптовые цены, которые в предыдущие несколько лет поднимались в среднем по году на 700–800 рублей, выросли более чем на 2000 рублей, даже несмотря на кризисные явления в третьем квартале. Спрос поддерживался нефтехимическим рынком (сбыт сжиженного газа ГЭС в этом сегменте остался практически на уровне 2007 года) из-за проблем «СИБУР Холдинга» на Южно-Балыкском и Белозерном газоперерабатывающих комплексах. Это дало возможность не только для поддержания, но и роста цен. Однако в августе-сентябре, на которые обычно приходится пик спроса на СУГ в газомоторном и бытовом сегментах, роста потребления не произошло. Оно, напротив, начало падать под воздействием мирового экономического кризиса. А в сентябре-октябре наметились тенденции к сокращению спроса в нефтехимическом секторе. В ноябре и особенно в декабре падение цен на СУГ приобрело обвальный характер. В результате сжиженный газ на нерегулируемом рынке в подавляющем большинстве регионов стал дешевле балансового.

Важно отметить, что потребление СУГ по регулируемым ценам последние годы в нашей стране сокращается. Так, объемы его реализации упали с 1,38 млн т в 2001-м до 0,94 млн т в 2008 году, или почти на 32% (снижение продаж по сравнению с 2007-м составило 17,5%). «Прежде всего, это связано с тем, что в России, наконец, стали бороться со злоупотреблениями на рынке СУГ, – считает Дмитрий Миронов. – А именно – с использованием серых схем, которые позволяли отдельным игрокам рынка приобретать сжиженный газ по балансовым ценам, а затем продавать на свободном рынке по коммерческим. Теперь же коммерческий СУГ оказался дешевле, а соответственно, встает вопрос об отмене балансовых заданий». По его словам, все еще есть предприятия, которые боятся, что ес-

ли они сейчас откажутся от балансового газа, то впоследствии у них могут возникнуть проблемы с его покупкой. Однако общие тенденции говорят о том, что объемы реализации СУГ по регулируемым ценам в этом году снизятся в разы.

Вместе с тем вывоз СУГ за пределы нашей страны, ограничение которого, в принципе, и было основной задачей балансовых заданий, последние годы неуклонно увеличивается. В 2008-м объем экспортных поставок достиг 1,71 млн т (рост по отношению к 2007 году составил 14,8%). «Возможности внутреннего рынка сжиженного газа не безграничны, поэтому таможенные пошлины на этот продукт просто отменили, – объясняет Дмитрий Миронов. – В текущем году экспорт СУГ, по нашим оценкам, перевалит за 2 млн т, а возможно, и превысит 2,5 млн т. Очевидно, что система балансовых заданий полностью изжила себя и в перспективе ее нужно заменять более эффективными рыночными инструментами. Иначе она будет тормозить развитие широкого использования сжиженного газа в стране». Уточним, что ГЭС не специализируется на экспорте СУГ – это направление контролирует ООО «Газпром экспорт». Впрочем, «Газэнергосеть» обладает приграничными сбытовыми активами, которые позволяют организовать эффективные экспортные поставки, минуя железнодорожные пути. А соответственно, ГЭС может обеспечивать приграничные территории соседних государств сжиженным газом напрямую. Пока данная схема используется только на украинском направлении, но в перспективе она может распространиться и на другие регионы, где логистика не требует задействования железнодорожного транспорта.

«Последствия кризиса весьма ощутимы для отрасли – большинство наших коллег сократили объемы поставок, в том числе и на коммерческий рынок, на 25–35%. Но мы увеличили реализацию СУГ в данном секторе, причем значительно – на

По итогам 2008 года «Газэнергосеть» увеличила реализацию СУГ на 2,8% (до 1,245 млн т), нефтепродуктов – на 34,3% (до 1,961 млн т), а сбыт собственной нефтегазохимической продукции вырос в 2,5 раза (до 66,703 тыс. т)

15%», – заявил Дмитрий Миронов. По итогам текущего года компания планирует нарастить объемы реализации СУГ за счет развития рынка сжиженных газов. Речь идет о переоснащении автотранспорта газобаллонным оборудованием, что весьма актуально в условиях кризиса, а также о проектах автономной газификации, предполагающих перевод объектов коммунально-бытового и промышленного секторов на основное или резервное обеспечение сжиженным газом. В планах ГЭС на 2009 год – увеличение сбыта СУГ до 1,5 млн т в год, в том числе через собственную розничную сеть. Конечно, бурного строительства автогазозаправочных комплексов (АГЗС) пока ожидать не стоит, но перевод автотранспорта и коммунально-бытового хозяйства на газ может стать если не массовым, то по крайней мере популярным явлением. Сегодня порядка 25% СУГ реализуется предприятием в мелкооптовом секторе через газонаполнительные станции (ГНС), а около 6–8% через собственную сеть АГЗС и многопливные автозаправочные станции (МАЗС).

В перспективе, как только позволит экономическая ситуация, ГЭС намерена существенно расширить свою розничную сеть. Речь идет об увеличении количества газовых заправок с нынешних 117 (80 АГЗС и 37 МАЗС) до 250 единиц. Экспансия планируется как в традиционных регионах присутствия компании, так и на новых рынках. Кстати, большую роль в этом может сыграть и развитие нефтепродуктового направления.

Нефтепродукты

Сбыт нефтепродуктов — новое, но весьма динамично развивающееся направление бизнеса «Газэнергосети». Впервые компания вышла на этот рынок в конце 2006 года, когда начала продавать продукцию Астраханского газоперерабатывающего комплекса в составе ООО «Газпром добыча Астрахань». С октября 2008 года ГЭС приступила к реализации нефтепродуктов производства Сургутского ЗСК (ООО «Газпром переработка»). А параллельно занялась сбытом топлива, выпускаемого компаниями «Газпром нефть», «ТАИФ НК» и ТНК-ВР. «Речь идет в основном об обменных операциях, — поясняет начальник Управления реализации нефтепродуктов ОАО «Газэнергосеть» **Владимир Саркисов**. — Например, мы отдаем «Газпром нефти» свои объемы с Сургутского ЗСК, а они нам выделяют топливо на Ярославском, Омском или Московском НПЗ».

Помимо этого, ГЭС начала выпуск собственной продукции нефтепереработки по схеме процессинга на группе уфимских НПЗ. Компания покупает сырье на рынке, а затем перерабатывает его на давальческих условиях в Уфе. В декабре минувшего года таким образом ГЭС получила в свое распоряжение дополнительно около 90 тыс. т нефтепродуктов. А сегодня уровень ежемесячной переработки составляет здесь уже порядка 150 тыс. т. «В самое ближайшее время мы собираемся довести выпуск топлива на уфимских заводах до 200 тыс. т в месяц, а кроме того, ведем переговоры о дополнительной переработке здесь еще 50–60 тыс. т газового конденсата производства предприятий ОАО «Газпром». Соответственно, по итогам года мы планируем довести объемы выпуска нефтепродуктов до 3–3,5 млн т», — рассказывает Владимир Саркисов. По его словам, «Газэнергосеть» рассчитывает и в дальнейшем увеличивать переработку своего сырья в Уфе.

В минувшем году «Газэнергосеть» реализовала более 850 тыс. т сжиженного газа в коммерческом секторе (порядка 27,5% от общего объема сбыта в данном сегменте) и около 350 тыс. т на нефтехимическом рынке (12,1%)

Хотя в первую очередь все это, безусловно, будет зависеть от ситуации на рынке и экономической целесообразности. «Российский нефтепродуктовый рынок всегда был очень несбалансированным. В условиях кризиса положение только усугубилось, — отметил Владимир Саркисов. — Поэтому мы будем четко следовать принятой стратегии развития «Газэнергосети», но не исключаем корректировок текущей политики в определенные отрезки времени».

Получение объемов Сургутского ЗСК, организация обменных операций и переработки сырья на уфимских НПЗ дают компании целый ряд конкурентных преимуществ для выхода с нефтепродуктами в новые регионы, в том числе Центральной России. Напомним, что до последнего времени основными потребителями продуктов нефтепереработки ГЭС выступали покупатели юга нашей страны. Теперь география присутствия значительно расширится. Уже действующие региональные торговые представительства «Газэнергосети», которые до сих пор специализировались только на реализации СУГ, организуют системы сбыта нефтепродуктов. Идет работа по созданию торговых домов и в новых областях. При этом наиболее привлекательными для ГЭС определены рынки Москвы и Московской области, с выходом на которые предприятие связывает обширные планы. В частности, компания выстраивает серьезные взаимоотношения с ОАО «АК «Транснефтепродукт», по трубопроводной системе

которого топливо с уфимских НПЗ поставляется на Володарскую, Солнечногорскую и Нагорную нефтебазы, расположенные в Московском регионе. «Мы уже заняли здесь определенную нишу — создали пул компаний, которые являются нашими контрагентами, — рассказывает Владимир Саркисов. — Пока мы выстраиваем систему сбыта нефтепродуктов с нефтебаз. Следующим этапом станет торговля мелким оптом и бензовозами — для этого потребуются создание специальной инфраструктуры». Развитие розничной сети в московском регионе также стоит в планах «Газэнергосети». Однако в связи с кризисом они скорее всего будут перенесены на более отдаленную перспективу.

Пока же собственные розничные сети ГЭС сконцентрированы в южных регионах России. Сегодня через них реализуется 15–20% всех нефтепродуктов компании. Еще 30–40% продается контрагентам ГЭС, которые являются конечными потребителями, а на крупный опт приходится около 40% от всех объемов сбыта. Тем не менее компания намерена активно развивать и дополнительные направления своей деятельности.

Нефтегазохимия

Напомним, что с 2007 года «Газэнергосеть» занялась развитием нового направления бизнеса — организацией производства и продаж нефтегазохимических продуктов более высокого передела и, соответственно, повышенной стоимости. Компания ввела в эксплуатацию мини-завод по выпуску пропеллента — сжиженного газа, который используется в косметической промышленности. В середине того же года «Газэнергосеть» заключила договор процессинга с башкирским ЗАО «Каучук», расположенным в Стерлитамаке, на производство синтетического изопренового каучука (СКИ-3) и гексановой фракции из сырья, выпускаемого на перерабатывающих предприятиях «Газпрома» (пентан-гексановой фракции). В 2008 году их реализация составила 29,182 тыс. т и 20,479 тыс. т соответственно (около 7 тыс. т пришлось на побочную продукцию переработки пентан-гексановой фракции).

Между тем ГЭС продолжает развивать это направление бизнеса. Так, в прошлом году компания реализовала дополнительно 10,1 тыс. т нефтегазохимических продуктов собственного производства — бутана нормального, пентановой и изобутановой фракций, а также СПБТ (смеси пропан-бутановой технической). Сегодня же общий объем выпуска и сбыта продукции этого направления составляет уже порядка 16 тыс. т в месяц. «Газэнергосеть» по-прежнему поставляет сырье по давальческой схеме на переработку на ЗАО «Каучук», а также газоперерабатывающие комплексы «Башнефть-Уфа» и «Башнефть-Ишимбай», ОАО «Уфаоргсинтез» и омское ЗАО «Экоойл» (входит в группу компаний «Титан»). В номенклатуре производства появились бензин газовый стабильный, полиэтилен, полипропилен, бутилен-бутадиеновая фракция, жидкие продукты пиролиза.

В этом году ГЭС намерена продолжить работу по расширению всех выбранных направлений своего бизнеса. На это она планирует направить порядка 1,5 млрд рублей. Впрочем, как отмечают в «Газэнергосети», выходить на новые рынки и активно развивать их в нынешних кризисных условиях будет весьма непросто. Поэтому компания акцентирует внимание прежде всего на повышении эффективности уже действующих проектов и существующих активов, а также на сокращении издержек. Но нужно учитывать, что за десять лет работы ГЭС научилась гибко реагировать на изменения рыночной ситуации и при благоприятных обстоятельствах готова будет оперативно скорректировать свои инвестиционные планы в сторону расширения.

Денис Кириллов

Иллюстрации Полины Тепляковой

В КРИЗИСЕ ЕСТЬ И ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ МОМЕНТЫ

На вопросы
журнала отвечает
генеральный директор
ОАО «Газэнергосеть»
Андрей Дмитриев

– **Андрей Игоревич, с какими результатами ваша компания закончила прошлый год?**

– Если говорить об операционных итогах, общий объем реализации ОАО «Газэнергосеть» достиг 3,273 млн т сжиженных газов (СУГ), нефтепродуктов и нефтегазохимических товаров собственного производства. Этот показатель вырос по отношению к предыдущему году на 21,3%. Что касается финансовых результатов, выручка компании увеличилась на 47,4% (до 46,63 млрд рублей), валовая прибыль – на 45,2% (до 6,034 млрд), чистая прибыль – почти в 1,7 раза (до 665 млн рублей). Чистые активы составили на конец года порядка 1,9 млрд рублей – рост более чем в два раза.

– **По какому из направлений работа оказалась наиболее удачной?**

– В целом минувший год был для нас относительно удачным по всем направлениям, за исключением последнего квартала.

Основное направление

– Но, пожалуй, можно особо выделить работу на рынке СУГ, на котором мы ведем свою деятельность уже 10 лет. Как известно, наша компания специализируется на реализации сжиженных углеводородных газов и управлении профильными имущественными комплексами. Это направление по-прежнему является для нас ключевым. В 2008 году компании удалось обеспечить годовую валовую рента-



бельность продаж СУГ на уровне 9%. Не последнюю роль в этом сыграло и то, что в своих стратегических планах «Газэнергосеть» сделала акцент на развитии розничного направления как более маржинально доходного и менее подверженного рыночным и сезонным колебаниям канала сбыта СУГ. В структуре выручки за 2008 год реализация сжиженных газов, включая регулируемый и нефтехимический рынки, занимала порядка 30%, доля в общей прибыли компании – 54%. И это при том, что в общем объеме наших продаж доля сжиженных газов составила около 38%.

– Как кризис повлиял на рынок СУГ и деятельность на нем «Газэнергосети»?

– Кризис, безусловно, негативно отразился и на рынке сжиженного газа, и на нашей работе. В течение первых трех кварталов ситуация была достаточно благоприятной. В последние же месяцы цена на СУГ упала в несколько раз, а сезонное снижение спроса усугубило ситуацию. Так, железнодорожные отгрузки СУГ для нефтехимических предприятий сократились более чем на 15% по сравнению со среднемесячным объемом поставки с начала года. А в декабре этот показатель упал уже на 35%. Производители были вынуждены перенаправлять СУГ на коммерческий рынок и экспорт. Но реально увеличить вывоз сжиженного газа за рубеж получилось лишь к концу года, поэтому все излишки попали на внутренний рынок и обрушили цены в разы. Несмотря на это, нам удалось нарастить объемы отгрузки на нехимический сегмент на 10%. Кстати, по итогам года продажи СУГ «Газэнергосети» не снизились, а даже выросли.

– За счет чего это произошло?

– У нас большая клиентская база, мы проводим гибкую сбытовую политику, а кроме того, обладаем собственной развитой сетью мелкооптовой и розничной торговли сжиженным газом. Высокий авторитет компании на рынке СУГ, наработанный нами за десятилетие, а также система лояльности клиентов позволили сохранить клиентскую базу и обеспечить реализацию СУГ даже в кризисный период. В результате, по итогам 2008 года мы нарастили продажи сжиженных газов, хотя и не так значительно, как планировали, – на 2,8% (до 1,245 млн т). По той же причине уже в этом году мы смогли увеличить объемы реализации в коммерческом секторе на внутреннем рынке примерно на 15%, тогда как наши российские коллеги снижают свои внутренние поставки на 25–35% и наращивают экспорт.



Основные активы ОАО «Газэнергосеть» (единиц)	
Газонаполнительные станции (ГНС)	25
Нефтебазы	7
Автогазозаправочные станции (АГЗС)	80
Многотопливные запра- вочные станции (МАЗС)	37
Автомобильные запра- вочные станции (АЗС)	58
Пункты хранения баллонов	87
Специализированная техника	700

Моменты и проекты

– Но важно отметить, что для рынка СУГ в кризисе есть и положительные моменты.

– Какие же?

– Во-первых, рынок избавился, по крайней мере временно, от неэффективной системы таможенного регулирования, которая уже давно не соответствовала реальным требованиям. Отмена экспортной пошлины на СУГ дает время для разработки новых механизмов воздействия на его участников. Во-вторых, резкое падение цен на коммерческий газ фактически ликвидировало «серый» рынок СУГ и создало благоприятные условия для отмены балансовых заданий. И, в-третьих, потребность в экономии средств является весомой предпосылкой для активного развития газомоторного сектора, сбыта коммунально-бытового газа и использования СУГ в малой энергетике. Мы ожидаем, что все перечисленные моменты позволят нам даже в это непростое время увеличивать объемы продаж. В 2009 году данный показатель может превысить, предположительно, 1,5 млн т.

– Какие проекты вы могли бы выделить из тех, какие будет реализовывать «Газэнергосеть» для достижения этих результатов?

– Помимо активного участия в программах и проектах, стимулирующих использование СУГ в качестве моторного топлива, будем развивать сегмент автономной газификации сжиженным газом промышленных, коммунально-бытовых предприятий, объектов малой энергетики, отдельных жилых комплексов. Здесь СУГ может использоваться и как основное, и как резервное топливо для получения тепла и электроэнергии. Сегодня по нашей инициативе были внесены изменения в техническое

задание ООО «Межрегионгаз» к ООО «Газпром промгаз» при разработке генеральных схем газоснабжения регионов в части использования автономных систем газоснабжения на тех объектах и территориях, где это экономически целесообразно. Наша работа по проектам автономной газификации, в частности в Сочи и Южной Осетии, показала, что это направление весьма перспективно. Сегодня мы рассматриваем возможность применения полученного опыта в Тверской, Брянской, Пермской, Нижегородской, Ростовской областях, в Бурятии и на дальневосточном острове Русский. Таким образом, мы предложили расширить инструментарий ОАО «Газпром» для достижения поставленной цели, оптимизировать затраты на сетевую газификацию, обеспечить гарантированный сбыт нецелевых продуктов производства (СУГ). Кроме того, развитие данного направления позволит заблаговременно подготовить сбытовую инфраструктуру для продуктов переработки при реализации программы утилизации попутных нефтяных газов.

К перспективным проектам мы относим также модернизацию существующей сети АГНКС ОАО «Газпром» в многотопливные станции с применением современного энергоэффективного оборудования.

Укрепление позиций

– Добавлю также, что «Газэнергосеть» выступила с целым рядом инициатив по совершенствованию правового поля, регулирующего деятельность в секторе СУГ. Здесь назрел целый ряд изменений, принятие которых позволит рынку сделать качественный скачок вперед. Кроме того, по нашей инициативе в рамках Комитета по энергетической стратегии и развитию топливно-энергетического комплекса Торгово-промышленной палаты Российской Федерации был создан подкомитет по газомоторному топливу.

– Развитие нефтепродуктового направления не мешает работе на рынке СУГ?

– Напротив. Оно способствует увеличению сбыта сжиженного газа через нашу розничную сеть. Дело в том, что объем продаж на многотопливных заправках (МАЗС) и СУГ, и нефтепродуктов значительно выше, чем на отдельно стоящих АЗС или АГЗС. Исходя из этого, мы сделали вывод, что развитие данного направления будет не только приносить нам дополнительный доход, но и укреплять наши позиции на розничном рынке СУГ.

– Каких результатов удалось добиться компании на рынке нефтепродуктов?

– Мы занимаемся этим направлением относительно недавно – с последних месяцев 2006 года – и активно развиваем его. Но говорить о каких-то конечных результатах работы, наверное, преждевременно. Так, в первый год мы реализовали 62 тыс. т нефтепродуктов, в 2007-м объем продаж составил уже почти 1,5 млн т, а в 2008-м – вплотную приблизился к 2 млн т. На сегодняшний день география отгрузок нефтепродуктов довольно разнообразна и охватывает производственные мощности ООО «Газпром добыча Астрахань», с октября 2008 года – ООО «Газпром переработка» (Сургутский ЗСК), а также нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ) других вертикально интегрированных компаний.

– Расскажите о ваших отношениях со сторонними поставщиками.

– В 2008 году компания начала реализацию нефтепродуктов таких поставщиков, как ОАО «ТНК-ВР», ОАО «Газпром нефть» и ОАО «ТАИФ НК». Особо отмечу, что для диверсификации каналов сбыта, в целях оптимизации логистики и сокращения транспортных затрат нами была внедрена система внутрикорпоративных «своп»-операций с «Газпром нефтью». Данная схема позволила обеспечить сбыт этой нефтяной компании при отгрузках нефтепродуктов производства Сургутского ЗСК, а мы получили возможность предложить своим клиентам продукцию производства Московского, Ярославского и Омского НПЗ.

Кроме того, в минувшем году «Газэнергосеть» начала реализацию программы давальческой переработки углеводородного сырья, закупаемого у предприятий ТНК-ВР, «Сургутнефтегаза», «Роснефти», Shell и других компаний, на уфимской группе НПЗ. В декабре 2008-го благодаря этому мы получили немногим более 90 тыс. т нефтепродуктов, а к настоящему моменту ежемесячная переработка сырья достигла уже 150 тыс. т. Мы рассчитываем, что это направление будет способствовать увеличению объемов реализации нефтепродуктов «Газэнергосети» до 4 млн т в 2009 году.

Высокие переделы

– Расширение географии точек отгрузки дает нашей компании дополнительное конкурентное преимущество за счет оптимизации логистических затрат. Например, перерабатывая сырье на уфимских НПЗ, мы получаем возможность поставлять свое топливо по

трубопроводной системе «Транснефтепродукта» в центральные, восточные и западные регионы России.

– **Несколько лет назад «Газэнергосеть» занялась производством и сбытом собственной нефтехимической продукции. В каком состоянии сегодня находятся эти проекты?**

– Ради дополнительного дохода, а также нивелирования сезонных колебаний на основные продукты компания поставила перед собой задачу углубить процесс переработки сырья, в том числе на сторонних производственных мощностях, для того чтобы получать продукцию с более высокой добавленной стоимостью – а именно нефтехимическую. В нашей номенклатуре на сегодняшний день это – синтетический каучук СКИ-3 (производится на мощностях ЗАО «Каучук»), изобутановая фракция, СПБТ и бутан нормальный (давальческая схема переработки сырья на заводах группы компаний ОАО АНК «Башнефть» в Туймазы и Шкапово), полиэтилен и полипропилен (ОАО «Уфаоргсинтез»). Общий объем производства продукции нефтехимии сейчас составляет ориентировочно 16 тыс. т в месяц.

– **Какие инвестиционные проекты реализовывала «Газэнергосеть» в 2008 году?**

– На инвестиционную программу в 2008 году компания направила свыше 2,3 млрд рублей. Основные проекты были нацелены на достижение стратегических задач ОАО «Газэнергосеть».

Проблемы и инвестиции

– Прежде всего – на консолидацию активов дистрибуции СУГ региональных газораспределительных организаций – работа шла в Брянской, Белгородской, Волгоградской и Ростовской областях, а также Краснодарском крае; и на расширение розничной сети реализации моторного топлива производства ОАО «Газпром». Благодаря этому существенно увеличилась сеть АЗС «Газпрома» на юге России как по количеству автозаправочных комплексов, так и по географии их присутствия. Новые станции появились в Астраханской и Белгородской областях, Республике Северная Осетия. В Нижегородской, Тамбовской и Оренбургской областях были построены новые АГЗС.

– **Скорректированы ли в связи с кризисом планы капвложений на 2009-й?**

– Корректировка инвестиционных планов «Газэнергосети» началась уже в конце прошлого года. В частности, из-за сложной экономической ситуации на рынке мы были вынуждены пересмотреть отдельные параметры ряда

Реализация СУГ ОАО «Газэнергосеть» (тонн)		
	2007	2008
Смесь пропана-бутана техническая	416 929	425 253
Пропан-бутан технический	227 961	266 497
Пропан	104 985	145 214
Бутан	361 682	328 677
Пропан-бутановая фракция	17 451	20 541
Широкая фракция легких углеводородов	70 023	44 052
Пентан-гексановая фракция	7 762	–
Фракция пропановая	3 666	3 200
Фракция изобутановая	177	1 385
Технический углерод	–	5 718
Фракция нормального бутана	–	3 921
ВСЕГО	1 210 636	1 244 458

Источник: ОАО «Газэнергосеть»

Сбыт нефтепродуктов ОАО «Газэнергосеть» (тонн)		
	2007	2008
Бензин АИ-80	300 560	229 900
Бензин АИ-92	442 633	670 401
Бензин АИ-95	41 846	48 623
Бензин Супер Евро-98	–	578
Дизельное топливо	500 338	711 732
Мазут	175 369	183 444
Конденсат газовый	–	113 419
Дистиллят газового конденсата	–	3 335
ВСЕГО	1 460 746	1 961 432

Источник: ОАО «Газэнергосеть»

Продажи нефтегазохимической продукции ОАО «Газэнергосеть» (тонн)		
	2007	2008
Каучук (СКИ-3)	17 568	29 182
Фракция гексановая	9 556	20 479
Побочная продукция*	–	6 961
Бутан нормальный	–	752
Пентановая фракция	–	528
Смесь пропан-бутана техническая	–	3 895
Фракция изобутановая	–	4 906
ВСЕГО	27 124	66 703

* – получена в ходе производства каучука.

Источник: ОАО «Газэнергосеть»

проектов. Реализацию части из них пришлось перенести на более поздние сроки. Некоторые проекты были заморожены в конце года. Сегодня, в текущих рыночных условиях, мы уточнили свои инвестиционные планы. Приоритет при выборе объектов инвестиций – повышение эффективности работы уже

существующих объектов, оптимизация затрат. Поэтому средства будем направлять в основном на модернизацию и реконструкцию. Инвестиционный план на 2009 год составляет 1,5 млрд рублей.

Беседу вел **Денис Кириллов**
Фото ОАО «Газэнергосеть»

ГАЗ ДЛЯ ЮЖНОЙ ОСЕТИИ

В республике создана система снабжения СУГ

В прошлом году мы писали о существенном вкладе «Газпрома» в восстановление Южной Осетии. Тогда эта помощь оказывалась, можно сказать, в авральном режиме, что было обусловлено сложившейся в республике экстремальной ситуацией. Буквально в течение месяца была практически полностью восстановлена система газоснабжения природным газом столицы республики – Цхинвала. Однако на этом партнерские отношения «Газпрома» и Южной Осетии не закончились. Они приобрели системный, комплексный характер, а масштабы помощи отнюдь не уменьшились, в чем убедился обозреватель журнала, посетив республику через семь месяцев после окончания военных действий.

От Владикавказа до Цхинвала три часа езды с учетом задержки на пограничном пункте, где вы теряете от 15 минут до получаса, пока не подойдет ваша очередь и девушка-пограничник не сравнит ваше лицо с фотографией в паспорте. Мы едем с **Аланом Кодзаевым**, заместителем генерального директора ООО «Аланиягаз» – газораспределительной организации на территории Республики Северная Осетия-Алания. Алана можно назвать послом «Газпрома» в Южной Осетии, поскольку он участвовал в решении многих проблем, связанных с оказанием помощи этой республике. В том числе активно работал в составе оперативной группы специалистов под руководством заместителя начальника Управления по газификации и использованию газа ОАО «Газпром» **Василия Тарасова**, которая в прошлом году в кратчайшие сроки практически полностью восстано-

вила систему газоснабжения Цхинвала. Деятельность Алана в этом направлении не осталась незамеченной руководством «Газпрома» – он награжден почетной грамотой Председателя Правления **Алексея Миллера** с формулировкой «за выполнение особо важного задания по восстановлению газоснабжения объектов экономики и населения Южной Осетии».

Пришествие СУГа

Сейчас Алан, помимо работы в «Аланиягазе», является также представителем ОАО «Газэнергосеть» в Южном федеральном округе, и цель нашей поездки – осмотреть пункты наполнения баллонов, благодаря которым компания в сжатые сроки обеспечила СУГ (сжиженным углеводородным газом) жителей Южной Осетии.

«Газэнергосеть» в соответствии с поручением руководства «Газпрома» включилась в работу по газо-

снабжению пострадавшей от грузинской агрессии республики буквально в первые дни после окончания боевых действий. Уже 16 августа 2008 года в Цхинвал пришла первая автоцистерна с газом. Тогда задача заключалась в том, чтобы обеспечить оставшуюся без топлива республику (с 8 августа была прекращена подача голубого топлива по газопроводу из Грузии в Южную Осетию) хоть каким-нибудь газом, и в этих условиях пропан-бутан оказался незаменим.

Когда первая угроза топливного голода миновала, сотрудничество «Газэнергосети» и Южной Осетии приобрело регулярный характер. Согласно Плану-графику первоочередных мероприятий по восстановлению важнейших объектов жизнеобеспечения Южной Осетии, ОАО «Газэнергосеть» было утверждено в качестве генерального подрядчика по



поставкам сжиженного углеводородного газа и строительству объектов газоснабжения СУГ в республике.

В сентябре минувшего года ОАО «Газэнергосеть» заключило договор с югоосетинским правительством о регулярных поставках сжиженного углеводородного газа. В 2008 году в республику было поставлено 200 тонн СУГ, 1000 бытовых баллонов емкостью 50 л, 1000 редукторов, автогазовоз в составе тягача и полуприцепа.

Работали компания и ее подрядчики быстро, и буквально за два месяца, в октябре-ноябре прошлого года, в Южной Осетии были построены четыре пункта наполнения баллонов (ПНБ). Два из них находятся в столице республики, Цхинвале, один в Джаве и один в Знавуре.

ПНБ представляет собой модуль повышенной готовности, целиком собранный на предприятии в Ставропольском крае и

предназначенный для заправки как бытовых газовых баллонов, так и автотранспорта, оборудованного ГБО (газобаллонным оборудованием). Производительность одного ПНБ: до 100 бытовых баллонов и до 70 заправок автомобилей в сутки.

От Джавы до Цхинвала

Величественные горы, покрытые ослепительно белым, никогда не тающим

снегом, остаются позади, равно как и длинный, мрачный Рокский тоннель, и мы въезжаем в долину реки Стыр-Леуахи, где расположен поселок Джава, административный центр Дзаусского района. Здесь на трассе стоит первый из четырех ПНБ «Газэнергосети» в Южной Осетии. Нас встречает пожилой осетин по имени Анатолий с морщинистым, загоревшим на солнце лицом.





Он рассказывает, что ПНБ пользуется большой популярностью у местных жителей и особенно у водителей благодаря своему выгодному расположению и что все очень рады появлению в республике баллонного газа. Заправлять автомобили и баллоны Анатолия научили специалисты «Газэнергосети», которые в течение нескольких недель проводили здесь занятия, готовя персонал для работы с газобаллонным оборудованием. В «Газэнергосети», правда, признают, что отсутствие достаточного количества специалистов по-прежнему остается актуальной проблемой для Южной Осетии.

Проехав от первой заправки с десятков километров, мы останавливаемся еще у одного объекта «Газэнергосети». Это резервный терминал хранения СУГ, который буквально на днях был введен в эксплуатацию. Решение о строительстве в Южной Осетии этого терминала было принято отнюдь не случайно. Дело в том, что единственной трассой, связывающей обе Осетии, является Транскавказская магистраль, построенная в 1971 году. Однако в зимнее время она часто бывает закрыта из-за угрозы схода лавин, и тогда Южная Осетия оказывается изолированной от России. Пропан-бутан доставляют в республику каждый день газовой машиной из Владикавказа, поэтому закрытие трассы неизбежно создает дефицит газа. В этом случае резерв жизненно необходим как гарантия бесперебойного газоснабжения населения.

Терминал состоит из 6 танк-контейнеров объемом по 25 куб. м и оборудования для перекачки газа. На каждом ПНБ в республике установлено по одному такому же танк-контейнеру. Иными словами, в случае необходимости резерва хватит, чтобы обеспечить под завязку все четыре пункта наполнения баллонов, и еще в запасе останется 50 «кубов» газа. Вполне достаточно, чтобы благополучно пережить экстремальную ситуацию, пока не откроют магистраль.

Нас встречает молодой парень. Сам он из Ставрополя и работает в компании «Ставропольтехмонтаж», которая по заказу «Газэнергосети» выполняла работы по строительству и монтажу ПНБ и резервного терминала. Он уже полгода мотается между двумя Осетиями, но скоро объект будет сдан и наступит долгожданный «дембель».

Терминал находится недалеко от дороги в очень живописном месте. Он привносит индустриальный мотив в первозданный природный пейзаж этого уголка Южной Осетии.

Флаг «Газпрома» в Цхинвале

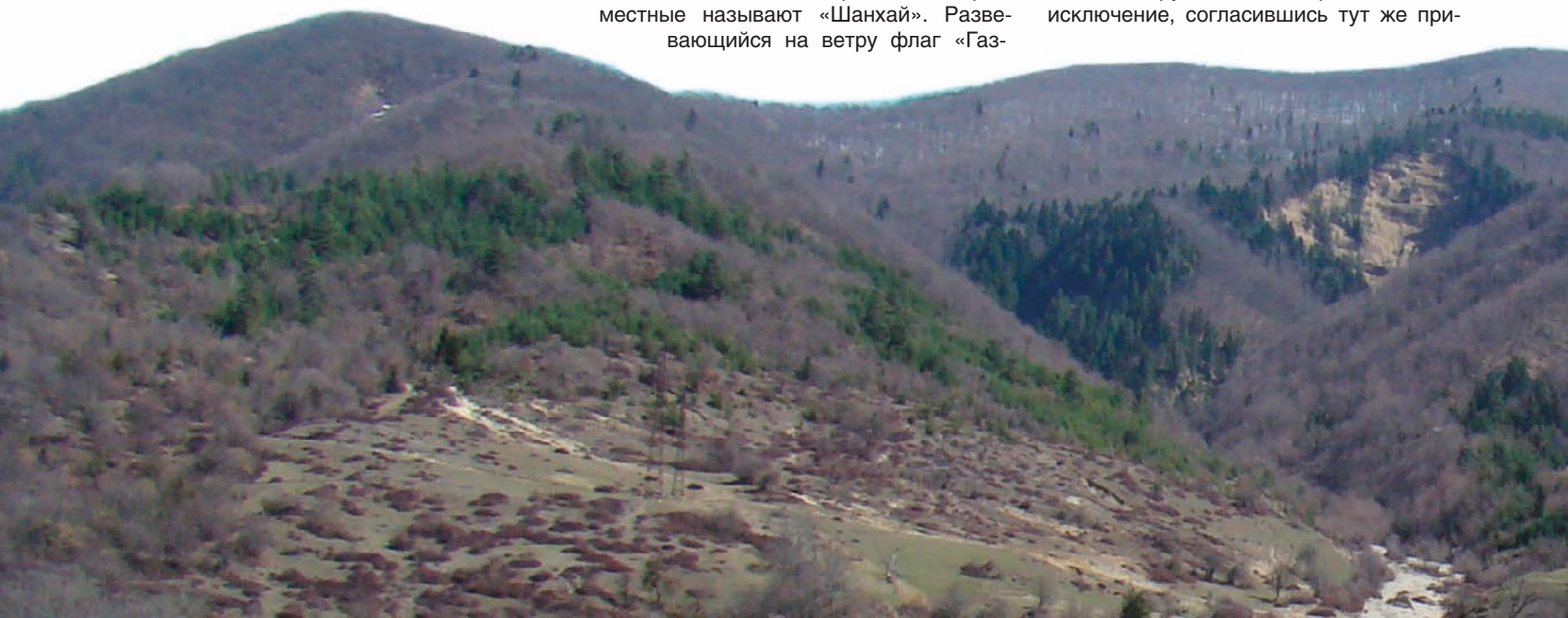
Еще через полчаса мы едем по улицам Цхинвала. Разрушенные дома чередуются с новостройками. Снесенная и впечатавшаяся в стену башня взорванного грузинского танка напоминает о недавних ожесточенных боях. Но гуляющие по улицам мамы с маленькими детьми окончательно убеждают в том, что жизнь снова вернулась в этот город.

Мы выезжаем в район, который местные называют «Шанхай». Развеваящийся на ветру флаг «Газ-

прома» — знак еще одного объекта «Газэнергосети». Перед ПНБ стоит очередь из нескольких машин, и Руслан, который работает на этом пункте, едва успевает отсоединить шланг от одного баллона, чтобы подключить его к другому. Заправленную им «Волгу» тут же сменяет пожилой мужчина с газовым баллоном, приехавший сюда на такси. Я интересуюсь, на сколько ему хватает этого баллона. Он говорит, что месяца на полтора, но используют его они в семье весьма интенсивно — и пищу готовят, и воду греют. Он говорит, что газовый баллон — это очень удобно, тем более что с природным газом пока проблема.

С ним соглашается и водитель такси, который отмечает, что заправка пропан-бутаном обходится для него в два с лишним раза дешевле, чем бензином, и что он уже давно «отбил» затраты, связанные с установкой газомоторного оборудования. По его словам, уже больше половины водителей в Южной Осетии перевели своих «железных коней» на газовый «корм». Если это правда, то у маленького государства, отстаивавшего свою независимость, есть неплохой шанс стать первой в мире страной, где весь автотранспорт будет ездить на экологически чистом газовом топливе.

Высокую оценку деятельности «Газпрома» по возрождению республики дал и мэр Цхинвала **Роберт Гулиев**, к которому мы заехали после посещения ПНБ на «Шанхае». Человек он занятой, но для сотрудников «Газпрома» делает исключение, согласившись тут же при-





нять нас. Он использует этот случай, чтобы поблагодарить всех работников российской газовой корпорации, кто принимал участие в восстановлении объектов газовой инфраструктуры в республике. «Газпром» подтвердил репутацию компании, которая в кратчайшие сроки способна на высоком уровне решать поставленные задачи даже в тех самых сложных условиях, которые сложились в Южной Осетии после грузинской агрессии. Флаг «Газпрома» в Цхинвале по праву развевается на построенных им объектах», — говорит Роберт.

Мэр особо обращает внимание на работу ОАО «Газэнергосеть», которое сыграло «значимую роль и в условиях газового кризиса, когда была прекращена подача голубого топлива по магистральному газопроводу, а также в период отопительного сезона». Построенные этой компанией объекты не теряют своей актуальности и сейчас, подчеркивает он, особенно в тех кварталах, куда пока не поступает природный газ. «Кроме того, наши южные соседи в своем репертуаре, — замечает мой собеседник, — то снижают давление в трубе, то увеличат. В этих условиях СУГ оказывается хорошей подстраховкой в качестве резервного топлива».

Мне уже известно, что это не просто кавказская вежливость. Югоосетинское руководство действительно высоко ценит работу «Газэнергосети». В тот же день, когда мы разговаривали с мэром Цхинвала, президент Южной Осетии **Эдуард Кокойты** наградил государственной наградой РЮО — Орденом Дружбы — генерального ди-

ректора ОАО «Газэнергосеть» **Андрея Дмитриева** и начальника управления по реализации газа этой компании **Светлану Коровку**. Этому же ордена удостоен и мой спутник — Алан Кодзаев.

Я спрашиваю у Роберта Гулиева, как он относится к тому, чтобы в Цхинвале появился третий пункт наполнения баллонов. «Думаю, что это вполне реально в среднесрочной перспективе, особенно с учетом того, что сейчас у нас строится новый микрорайон, люди возвращаются, население растет», — говорит мэр, добавляя, что надо провести легкий мониторинг по уже имеющимся ПНБ.

Мы с Аланом вскоре его и провели, проехав от администрации на второй цхинвальский ПНБ. Работающий там **Дима** показывает нам журнал — за полдня у него заправилось примерно полсотни машин. Баллоны он не считает, но говорит, что их тоже привозят в больших количествах. Причем его ПНБ находится несколько на отшибе, и здесь нет такого ажиотажа, как в «Шанхае». Там эти цифры явно в несколько раз больше.

Ложка дегтя

Построив и запустив в эксплуатацию систему газоснабжения населения Южной Осетии сжиженным углеводородным газом, «Газэнергосеть» планирует реализовать ряд проектов, направленных на ее дальнейшее развитие. Республике, в частности, необходим комплекс по освидетельствованию и ремонту газовых баллонов. Созданная система

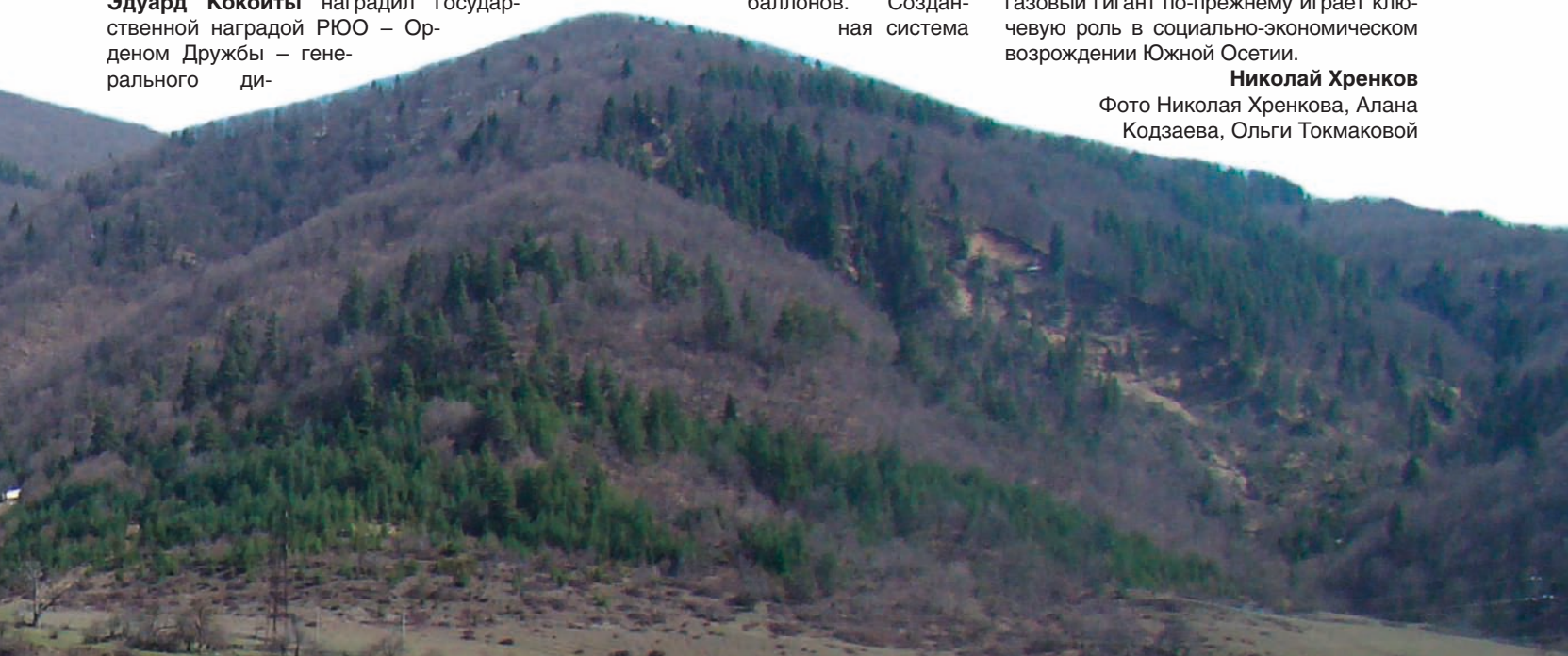
должна быть не только эффективной, но и безопасной, поскольку сжиженный газ требует к себе уважительного отношения. Кроме того, ОАО «Газэнергосеть» готово предложить Южной Осетии строительство систем автономного газоснабжения, в частности котельных, работающих на СУГ. Это очень удобный вариант для отдаленных населенных пунктов и воинских частей. Руководство республики с одобрением относится к этим планам, да и мэр Цхинвала говорил нам об интересе к данному проекту — с учетом ввода в строй новых кварталов города.

Есть, правда, одна проблема, которая сдерживает реализацию новых проектов. Работы, проводимые «Газэнергосетью», являлись составной частью комплексного плана, утвержденного Межведомственной комиссией по оказанию содействия в вопросах восстановления и социально-экономического развития РЮО, на реализацию которого предусмотрены средства из российского бюджета. Однако из-за непонятных бюрократических проволочек «Газэнергосеть» пока не получила причитающиеся ей средства.

«Газопровод Дзуарикау — Цхинвал», — добавил мой спутник. Магистральный газопровод, который строят «Газпром» и «Итера», должен обеспечить природным газом Южную Осетию, сделав ее независимой от поставок голубого топлива через Грузию. Семь месяцев спустя после войны российский газовый гигант по-прежнему играет ключевую роль в социально-экономическом возрождении Южной Осетии.

Николай Хренков

Фото Николая Хренкова, Алана Кодзаева, Ольги Токмаковой



ГАЗ, НЕФТЬ И МЕТАНОЛ



На вопросы журнала отвечает Президент ОАО «Востокгазпром» **Виталий Кутепов**

– **Виталий Анатольевич, в нынешнем году «Востокгазпрому» исполняется 10 лет. Изменилась ли стратегия развития компании за эти годы?**

– Действительно, 2009 год для нашей компании очень важен. 20 мая исполняется 10 лет с тех пор, как стартовала промышленная добыча газа в Томской области. В 1999 году «Востокгазпром» получил первый газ на Мыльджинском месторождении. С этого момента началось развитие газодобывающей отрасли области. Постепенно компания сформировала четкую стратегию развития по достижению лидерства в освоении малых сложных месторождений.

Сложные участки

– В настоящее время «Востокгазпром» занимается освоением участков недр, обладающих сложной геологической структурой, логистикой и сложным составом углеводородов. Мы специализируемся на этом и нарабатываем производственный, технологический опыт. Вполне возможно, что

в дальнейшем накопленный потенциал будет использован для экспансии знаний, навыков, кадров. Наша задача – стать профессионалами высокого уровня в освоении сложных месторождений. И это задача не на долгие годы, а на ближайшие 5 лет.

– **С какими итогами «Востокгазпром» завершил минувший год?**

По итогам финансового года объем выручки увеличился до 7,6 млрд рублей, что на 15% превышает показатели предыдущего года. Чистая прибыль компании составила 2,465 млрд рублей. Показатели добычи газа и газового конденсата в 2008 году, соответственно, 2,92 млрд куб. м и 290,2 тыс. т

– В 2008 году ОАО «Востокгазпром» удалось добиться выполнения запланированных производственных и финансовых показателей. По итогам финансового года объем выручки увеличился до 7,6 млрд рублей, что на 15% превышает показатели предыдущего года. Чистая прибыль компании составила 2,465 млрд

рублей. Показатели добычи газа и газового конденсата в 2008 году, соответственно, 2,92 млрд куб. м и 290,2 тыс. т.

Казанское месторождение

– Однако основные события минувшего года были связаны не только с обеспечением стабильной производственной деятельности на действующих месторождениях, но и с реализацией стратегии по обеспечению ввода в эксплуатацию новых сложных месторождений. В 2008 году мы подготовили платформу для того, чтобы в 2009 году запустить Казанское нефтегазоконденсатное месторождение, что имеет для нас принципиальное значение. В целом необходимо отметить, что минувший год был успешным для компании, позволил закрепить положительные тенденции предыдущих лет и создать основу для будущего развития.

– Каковы планы на 2009 год?

– Мы разработали среднесрочную инвестиционную программу на 2009–2011 годы, которая направлена на обеспечение серийного ввода сложных месторождений. Важный шаг в ее реализации сделан именно 20 мая текущего года во время ввода в эксплуатацию Казанского месторождения.

Оно является сложным по своему строению и составу углеводородов, обладает небольшими запасами, а нефть отличается высоким газосодержанием, залегают в коллекторах с различными условиями осадконакопления, при этом наблюдается обширная зона отсутствия коллекторов. Но именно на таких месторождениях компания планирует добиться рентабельной добычи за счет применения современных технологий в геологии, бурении, разработке, логистике и других сферах деятельности.

Интенсивная геологоразведка

– Мы тщательно разведывали это месторождение, проводили пробную эксплуатацию. Поэтому имеем все основания утверждать, что разрабатываемый объект будет рентабельным. Это один из тех проектов, который выведет «Востокгазпром» на новый уровень. В рамках одной компании мы будем добывать и природный газ, и

конденсат, и нефть. Объединение различных подходов и технологий в средней по размерам компании – это большая и интересная задача, решить которую нам еще предстоит.

– Есть ли успехи в области геологоразведки?

– Сегодня у «Востокгазпрома» достаточно запасов углеводородов, чтобы стабильно существовать и разви-

денсатные исследования скважин, мы уделяем большое внимание.

Наши инвестиции в геологоразведку остаются стабильно высокими. В 2008 году они превысили 1 млрд рублей, при этом наибольшую долю в них занимает поисково-разведочное бурение (814 млн рублей). Это позволит нам обеспечить прирост извлекаемых запасов по итогам геологораз-

ведочных работ в объеме более 10 млн т условного топлива, при этом эффективность ГРП составила, по предва-

рительным оценкам, около 55 рублей на тонну условного топлива.

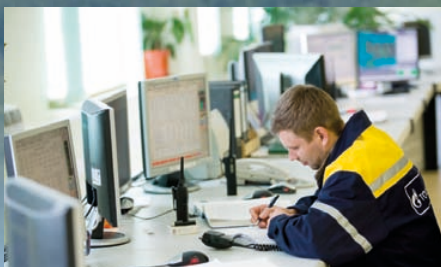
В прошлом году было закончено бурением сразу девять разведочных скважин, что является для компании рекордным показателем, причем пять из них имеют ближайшую перспективу перевода в эксплуатационный фонд. По итогам бурения и испытания скважин на большинстве объектов получены промышленные притоки углеводородного сырья, выявлены перспективные участки.

В нынешнем году мы планируем реализовать программу ГРП на шести лицензионных участках компании (Казанском, Чкаловском, Останинском, Ры-

20 мая исполняется 10 лет с тех пор, как стартовала промышленная добыча газа в Томской области. В 1999 году «Востокгазпром» получил первый газ на Мыльдзинском месторождении

ваться в ближайшие двадцать лет. Тем не менее компания сохраняет высокий уровень инвестиций в геологоразведочные работы (ГРП). Это связано с тем, что мы заботимся о восполнении минерально-сырьевой базы на длительную перспективу. Кроме того, мы вкладываем финансовые ресурсы в доразведку. Чем больше мы знаем о месторождении, тем точнее можем спрогнозировать и спроектировать оптимальную систему разработки, сбора, подготовки и транспорта сырья. Поэтому доразведке, включающей бурение разведочных скважин, отбор и анализ керна, проб пластовых флюидов, гидродинамические и газокон-





бальном, Карандашовском и Прохоркинском), включая поисково-разведочное бурение, сейсморазведочные и геофизические работы, а также подготовить проекты пробной эксплуатации Мирного и Останинского месторождений, то есть создать серьезный задел на будущее. Совместно с сервисной компани-



торые будут направлены на обработку и анализ геологической информации. Это позволит сконцентрировать полевые ГРП на наиболее перспективных участках.

– Какие еще задачи предстоит решить, осваивая новые месторождения?

– Задач достаточно много, они связаны с оптимизацией бизнес-



существенного сокращения сроков подготовки и повышения качества проектной документации, что стало результатом кардинального изменения подходов к организации данного процесса. В итоге, если раньше на подготовку одного проекта уходило более двух лет, то теперь эти сроки сократились до 6–8 месяцев.

Метанол

– «Востокгазпром» считает своим конкурентным преимуществом опыт



Мы разработали среднесрочную инвестиционную программу на 2009–2011 годы, которая направлена на обеспечение серийного ввода сложных месторождений. Важный шаг в ее реализации сделан именно 20 мая текущего года во время ввода в эксплуатацию Казанского месторождения

ей Schlumberger на Казанском НГКМ проектируется бурение горизонтальных скважин для добычи газа с протяженностью горизонтального участка ствола около 700 м в пласте толщиной от двух до четырех метров. Эти и другие решения позволят существенно сократить затраты и повысить рентабельность разрабатываемых проектов.

Эффективность

– Вместе с тем мы хотим сделать все от нас зависящее, чтобы повысить эффективность геологоразведки. Особое внимание будем уделять проведению научно-исследовательских работ на наших лицензионных участках, ко-

ей наиболее эффективных проектов. Мы уделяем большое внимание формированию портфеля инвестиционных проектов с оценкой экономической результативности их реализации. Наличие такого портфеля является обязательным условием для тех компаний, которые стремятся к развитию и повышению эффективности производства.

Мы трансформировали наши подходы к проектированию. В прошлом году Центральная комиссия по разработке полезных ископаемых Министерства природных ресурсов РФ утвердила сразу несколько ключевых проектов по Казанскому и Северо-Останинскому месторождениям. Нам удалось добиться

процессов, поиском и реализаци-

освоения сложных месторождений. Стандартные способы разработки и добычи на таких участках будут нерентабельными. Нужно с помощью многовариантных инженерных и экономических расчетов искать тот сценарий разработки и обустройства, который приведет к положительным результатам инвестиционного проекта.

– Как планируете развивать производство метанола?

– В минувшем году было принято решение о проведении сделки по выходу из состава акционеров ООО «Сибметаксима» (производителя метанола) ОАО «СИБУР». В результате утверждения сделки в 2009 году группа ОАО «Востокгазпром» получила стопроцентный контроль над активами ООО «Сибметаксим».

Задача «Газпрома» как координатора метанольных проектов заключается в том, чтобы обеспечить надежную и рентабельную работу производственного комплекса ООО «Сибметакхим» прежде всего для удовлетворения потребностей в этом сырье дочерних обществ ОАО «Газпром».

В целом в 2008 году ООО «Сибметакхим» улучшило свои финансовые результаты. Общая выручка компании составила 4,945 млрд рублей, что на 375

формалина и карбосмолы – производных метанола, для снабжения этими продуктами строящихся деревообрабатывающих производств региона. В начале 2009 года было проведено совещание с участием губернатора Томской области **Виктора Кресса**, на котором особо подчеркивалась значимость данного проекта.

– **За последние несколько лет основные**

мерческая эффективность, что выделяет его среди остальных планов, направленных на утилизацию попутного газа.

Вторая часть: у нас есть, правда небольшие, возможности по доработыванию Мыльджинского и Северо-Васюганского месторождений, ввода в эксплуатацию оставшихся их участков.

В 2009 году группа ОАО «Востокгазпром» получила стопроцентный контроль над активами ООО «Сибметакхим»

млн рублей (8%) больше, чем в 2007 году. Предприятие произвело 725,6 тыс. т метанола. Конечно, в текущем году показатели будут не такими высокими. Это связано прежде всего с падением мировых цен, ведь основную долю прибыли ООО «Сибметакхим» получало именно за счет экспорта. Мы сейчас выполняем только минимально необходимый объем поставок, для того чтобы полностью не уходить с европейского рынка и быстро вернуться туда с прежними объемами после его положительной коррекции.

Стратегия

– Главным для ООО «Сибметакхим» было и остается стабильное и надежное обеспечение всех дочерних обществ ОАО «Газпром» качественным продуктом. Если говорить о планах, то в настоящий момент рассматривается проект модернизации производства

газовые месторождения «Востокгазпрома» – Мыльджинское и Северо-Васюганское – вошли

в период падающей добычи. Сейчас, как вы сказали, планируется в среднесрочной перспективе удержать добычу на прежнем уровне. За счет чего будет достигнут этот результат?

– За счет двух основных параметров. Первое: мы готовим к реализации проект системы утилизации попутного газа Казанского месторождения. Попутным и свободным газом насыщены практически все месторождения Пудинской группы. Мы посчитали, что наиболее оптимальным вариантом использования этого газа будет строительство газопровода от Казанского НГКМ до Мыльджинского ГКМ, где расположена дожимная компрессорная станция. Этот проект отличает высокая ком-



– Каковы долгосрочные планы в области добычи?

– Инвестиционная программа «Востокгазпрома» нацелена на обеспечение ежегодной добычи на уровне 1 млн тонн нефти и 3 млрд куб. м газа. Для этого, согласно нашим расчетам, потребуется около 15 млрд рублей в течение 3–4 лет. Освоение ряда объектов по этим программам зависит от конъюнктуры рынков, показателей выручки и прибыли. Но так или иначе мы будем выходить на формирование этого инвестиционного фонда и станем его осваивать.

Беседу вел **Сергей Правосудов**
Фото ОАО «Востокгазпром»

АКТУАЛЬНАЯ «АЛЬТЕРНАТИВА»

Пришло время стимулировать использование газомоторного топлива

В апреле состоялось заседание Комитета Торгово-промышленной палаты (ТПП) Российской Федерации по энергетической стратегии и развитию топливно-энергетического комплекса (ТЭК) на тему «О создании условий для развития сферы использования альтернативных видов моторного топлива». Участники заседания, на котором присутствовали представители Совета Федерации и Госдумы, министерств и ведомств, научных организаций, предприятий-автопроизводителей и компаний, действующих на рынке газомоторного топлива, констатировали, что наша страна заметно отстает от передовых экономик по темпам и объемам использования альтернативных видов горючего. Главной причиной этого по-прежнему является отсутствие в России законодательной базы для широкого применения «альтернативы», стимулирующей перевод на нее автотранспорта и развитие соответствующей сбытовой инфраструктуры.

Веские доводы

Развитие рынка альтернативных видов моторного топлива становится все более актуальным во всем мире. Наша страна не является исключением. Самым «продвинутым» направлением остается газомоторное – использование для заправки автотранспорта и спецтехники компримированного природного газа (КПГ) и сжиженного углеводородного газа (СУГ, пропан-бутан).

Основным аргументом в пользу применения газомоторного топлива остается его экологичность. Так, выхлопы двигателей внутреннего сгорания, работающих на газе, содержат в 2–5 раз меньше вредных компонентов, чем бензиновые или дизельные. Кроме того, использование голубого топлива более чем на 25% сокращает выбросы парниковых газов транспортными средствами. В КПГ и СУГ нет свинца и серы, которые разрушают не только двигатель, но и организм человека. В структуре же выхлопа, например, бензинового автомобиля присутствует оксид углерода (77%), углеводороды (11,2%), оксиды азота (10,5%), диоксид серы (0,9%), сажа (0,3%) и свинец (0,1%). Важно отметить, что сегодня выбросы автотранспорта составляют в среднем по

России порядка 40% общего загрязнения атмосферы, а в ряде областей эта цифра достигает 90%. Скажем, в Кемеровской области этот показатель держится на уровне 88%, тогда как выбросы промышленных предприятий не превышают 12%. Таким образом, газификация автомобилей может кардинальным образом изменить экологическую ситуацию в стране.

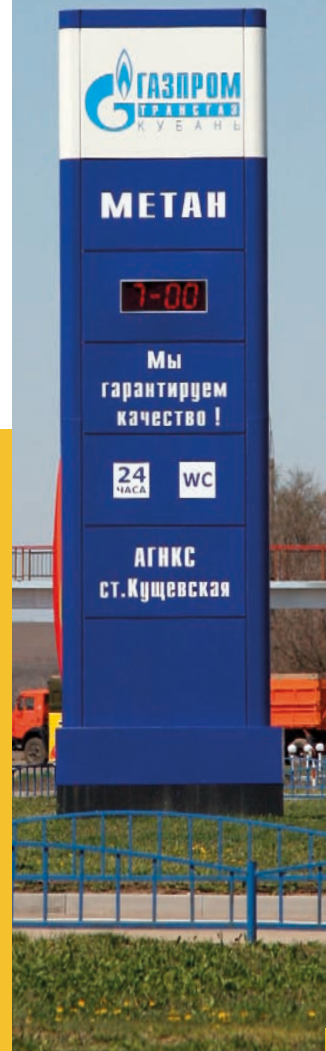
Второе преимущество газомоторного топлива – его экономичность. Ни для кого не секрет, что цена КПГ и СУГ в среднем на 50% ниже, чем стоимость бензина или дизельного топлива. По имеющимся расчетам, перевод автомобиля с традиционных видов топлива на газ может привести к сокращению расходов на горючее как минимум на 30–40%. Так, экономия на разнице стоимости бензина и газа при интенсивной эксплуатации транспортного средства может достигать 2,5–7,5 тыс. рублей в месяц. Очевидно, что сегодня есть все предпосылки для расширения рынка газомоторного топлива. В условиях кризиса необходимость экономии бюджетных

средств госпредприятий и расходов на горюче-смазочные материалы становится все более актуальной проблемой. Кроме того, переход на КПГ и СУГ может активнейшим образом способствовать реализации государственной стратегии по развитию отечественного малого биз-

Экономия на разнице стоимости бензина и газа при интенсивной эксплуатации транспортного средства может достигать 2,5–7,5 тыс. рублей в месяц

неса и сельского хозяйства. Например, сегодня на долю сельхозпроизводителей приходится порядка 12–15% от общего объема потребления жидкого моторного топлива в нашей стране, что оценивается примерно в 120–150 млрд рублей в год. Если газифицировать данный сектор, то ежегодные расходы сельхозпроизводителей сократятся на 40–50 млрд рублей. Конечно, установка газобаллонного оборудования (ГБО) требует определенных затрат. Но, как правило, они окупаются в течение 7–8 месяцев.

Еще один важный аспект развития отечественного газомоторного рынка – выполнение государственной програм-





мы утилизации попутного нефтяного газа (ПНГ). Напомним, что она предусматривает повышение уровня полезного использования ПНГ до 95% к 2014 году. СУГ является одним из основных продуктов переработки ПНГ, и, соответственно, объемы его производства в ходе реализации программы будут стремительно расти. Естественно, что компании могут столкнуться с проблемой эффективности использования СУГ уже в самом ближайшем будущем. Дело в том, что экспорт сжиженного газа далеко не всегда эффективен. Поэтому параллельно с проектами повышения уровня утилизации ПНГ необходимо заниматься активным развитием внутреннего рынка СУГ. Речь идет о нара-

щивании его использования нефтехимическими предприятиями, коммунально-бытовым и газомоторным сектором.

Впрочем, несмотря на все свои преимущества, рынок газомоторного топлива в нашей стране остается крайне слабо развитым.

В России и за рубежом

За пределами России преимущества газомоторного топлива не только хорошо осознают, но и активно ими пользуются. Ряд стран проводит государственную политику целенаправленного наращивания применения альтернативных видов горючего, в первую очередь газомоторного. Например, Германия планирует к 2010 году увеличить парк автотран-

спорта на газе до 500 тыс. единиц, Япония – до 1 млн. Европейский Союз предусматривает к 2020 году перевод 10% регионального автомобильного парка на голубое топливо – а это 23,5 млн единиц. Недавно принятый Конгрессом США закон «О восстановлении экономики Америки и о реинвестициях» предполагает вложение 15 млрд долларов в стимулирование газомоторной отрасли Соединенных Штатов. Из этой суммы 8,4 млрд планируется потратить на закупки новых муниципальных автобусов и строительство для них необходимой инфраструктуры, 3,2 млрд – на гранты в сфере энергосбережения, 2,5 млрд – непосредственно на развитие газомоторной отрасли, а также по 300 млн – на





приобретение газомоторных автомобилей для федерального правительства, программу замены дизельных школьных автобусов на экологически чистые и гранты для пилотных проектов перевода автотранспорта на «газомоторку» в рамках программы «Чистый город». Не менее серьезные меры стимуляции развития рынка альтернативных топлив принимаются и на региональном уровне.

К сожалению, в России дела обстоят не так радужно. Кризисные явления 1990-х годов способствовали развитию газомоторного бизнеса, строительству автомобильных газозаправочных (АГЗС) и газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС), массовой установке ГБО на транспортные средства. Благодаря этому за последние десять лет количество газовых заправок в нашей стране увеличилось более чем в 10 раз и превышает сегодня 4,5 тыс. АГЗС и АГНКС (на долю последних приходится 221 станция), парк газобаллонных автомобилей увеличился в 7–8 раз – примерно до 1,2 млн единиц (около 1,1 млн используют СУГ, порядка 90 тыс. – КПП). Объемы потребления газомоторного топлива выросли с 400 тыс. т до 2,2–2,8 млн т в год.

Однако доля автотранспортных средств, работающих на газе, по-прежнему остается крайне незначительной. Если учесть, что в настоящее время

в России эксплуатируется 35–36 млн автомобилей, то газобаллонных среди них не более 3%. Проблема заключается в том, что в нашей стране так и не было создано условий для благоприятного развития рынка газомоторного топлива ни на федеральном, ни на региональном уровнях. Конечно, положительные примеры есть. Так, законодательное собрание Нижегородской области приняло решение о снижении ставки транспортного налога на 50% для водителей автомашин с ГБО. В Москве действует постановление «О расширении применения диметилового эфира и других альтернативных видов моторного топлива» и осуществляется план первоочередных мероприятий для решения поставленных задач. Но разработка и осуществление региональных инициатив тормозится отсутствием законодательства на федеральном уровне.

Именно поэтому участники заседания Комитета ТПП РФ по энергетической стратегии и развитию ТЭК призвали Госдуму не затягивать с принятием проектов Федеральных законов «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам эффективного использования нефтяного (попутного) газа», который недавно вынесен на рассмотрение, а также «Об использовании альтернативных видов моторного топлива», работу над которым нижняя палата российского парламента

В Налоговый кодекс предлагается внести поправки об уменьшении вдвое транспортного налога при применении транспортными средствами ГБО, об отмене налога на имущество организаций, реализующих проекты альтернативной газификации коммунально-бытового сектора и перевода транспортного парка на газомоторное топливо

ведет вот уже восемь лет. С принятием этих документов в нашей стране появится, наконец, правовая основа для активного развития газомоторного рынка и стимулирования более широкого применения КПП и СУГ. А соответственно, и использования всех перечисленных их преимуществ, что благотворно повлияет на экономику и экологию России.

Рекомендации

Участники обсуждения пришли к единому мнению, что при наличии крупнейшей в мире ресурсной базы Россия значительно отстает от наиболее развитых стран по объемам и темпам перевода автотранспорта на альтернативные виды топлива. Одним из главных сдерживающих факторов является

несовершенная нормативно-правовая база, включая систему налогов. Поэтому помимо признания необходимости активизации работы над проектами упомянутых федеральных законов, Комитет ТПП РФ по энергетической стратегии и развитию ТЭК выступил с рядом дополнительных предложений.

Рекомендации касаются, в частности, необходимости принятия технических регламентов, регулирующих строительство газовых автозаправочных станций и других объектов бытовой инфраструктуры, нормативных актов, которые могли бы способствовать появлению на отечественном рынке автотранспортных средств с заводской установкой ГБО и созданию сети сертифицированных дилерских центров по переоборудованию и обслуживанию ГБО без потери гарантийных обязательств на автомобиль. Среди выдвинутых предложений – изменение системы действующего законодательства и разработка нового пакета нормативных правовых актов, которые обеспечили бы стимулирующее налогообложение в сфере использования КПП и СУГ. Например, в Налоговый кодекс предлагается внести поправки об уменьшении вдвое транспортного налога при применении транспортными средствами ГБО, об отмене налога на имущество организаций, реализующих проекты альтернативной газификации коммунально-бытового сектора и перевода транс-

портного парка на газомоторное топливо. В числе предлагаемых мер также – изменение таможенного регулирования деятельности по реализации СУГ, отказ от балансовых заданий на

поставку сжиженных газов.

Заместитель главы Комитета ТПП РФ по энергетической стратегии и развитию ТЭК, президент Союза нефтегазопромышленников **Геннадий Шмаль** отметил, что актуальность проблемы не вызывает никаких сомнений. В нашей стране имеется положительный опыт применения газа в качестве топлива не только в автомобилях, но также в авиации и в железнодорожном транспорте. Но для интенсификации процесса необходимо привлечь к решению поставленных задач внимание руководства страны. По его мнению, данный вопрос было бы целесообразно рассмотреть на Правлении ТПП РФ.

Денис Кириллов

Фото Натальи Нечаевой («Трибуна»), Евгения Цицулина

ГОЛУБОЙ КОРИДОР

Ростов-на-Дону – Краснодар – Новороссийск – Сочи

В апреле 2009 года прошел автопробег «Голубой коридор: Ростов-на-Дону – Краснодар – Новороссийск – Сочи». В нем приняли участие 16 газобаллонных легковых, грузовых, коммунальных автомобилей (ГБА) и автобусов от различных производителей. Организаторами автопробега были «Газпром», ВНИИГАЗ, Национальная газомоторная ассоциация (НГА) и Российское газовое общество (РГО).

С 17 по 24 апреля прошел второй в России автопробег газомоторного транспорта «Голубой коридор». Первый состоялся в сентябре прошлого года – автомобили проехали 720 км из Санкт-Петербурга в Москву. Это событие ознаменовало открытие одного из маршрутов международных перевозок с использованием сжатого природного газа (КПГ) в качестве моторного топлива. В нынешнем пробеге приняли участие около 100 человек на 16 ГБА и метановых автобусах производства КамАЗ, НЕФАЗ, ПАЗ, ЛиАЗ, ГАЗ, Iveco, Mercedes, Opel, Volkswagen, Iran Hodor; одновременно с ними шли еще шесть автомобилей обеспечения и сопровождения.

Подготовительный этап стартовал 17 апреля от здания ВНИИГАЗа в поселке Развилка – транспорт преодолел 1100 км до Ростова-на-Дону, где 20 апреля на торжественной церемонии был дан старт основному этапу. Автоколонна прошла по маршруту Ростов-на-Дону – Краснодар – Новороссийск – Сочи (700 км).

Помощь в подготовке и проведении автопробега оказали газотранспортные предприятия Группы «Газпром», штаб-квартиры которых расположены в Москве, Волгограде и Краснодаре. В Ростове, Краснодаре и Новороссийске были проведены выставки газобаллонных



автомобилей, а также круглые столы, где обсуждались состояние и перспективы газификации транспорта регионов. В мероприятиях приняли участие представители местных властей, автотранспортных предприятий, СМИ и учащиеся вузов. Как отмечают участники, наиболее сложным стал последний этап Новороссийск – Сочи протяженностью 240 км. Ведь основная часть пути пролегла по горному серпантину. Но, несмотря на сложности маршрута, существенных поломок и ДТП удалось избежать. Автопробег финишировал 24 апреля у здания администрации города Сочи.

В день окончания автопробега состоялось заседание комиссий Правительства Российской Федерации и РГО по использованию природного и сжиженного нефтяного газа в качестве моторного топлива. Участники заседания обсудили перспективы развития газомоторного рынка России в свете «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года» и «Основных направлений деятельности Правительства РФ на период до 2012 года». Особое внимание было уделено вопросам законодательной и нормативно-правовой поддержки и стимулирования использования газа в качестве моторного топлива. Представитель «Газпрома», член Правления, начальник Департамента по транспор-

тировке, подземному хранению и использованию газа **Олег Аксютин** подчеркнул, что применение метана на транспорте может стать действенной антикризисной мерой в условиях сложной финансово-экономической ситуации в стране и мире. Перевод техники на природный газ – задача государственной важности: это повышает эффективность реализации проектов в различных отраслях промышленности за счет существенного сокращения затрат на автомобильное топливо, а также уменьшения негативного воздействия на окружающую среду. Также на заседании обсуждался ход перевода на газомоторное топливо автотранспорта города Сочи.

Также состоялось юбилейное годовое собрание НГА, на котором были утверждены годовой отчет, бухгалтерский баланс, заключение ревизора и приоритетные направления деятельности Партнерства в 2009–2010 годах. Члены ассоциации высказали ряд предложений, в частности: активизировать работу Экспертного совета НГА и организовать более тесное межотраслевое взаимодействие по вопросам совершенствования нормативно-правовой базы в области производства и использования газомоторного топлива.

Александр Сергеев

Фото Натальи Нечаевой («Трибуна»),
Евгения Цицулина



ЭПОХА



ПЕРЕМЕН

На вопросы журнала отвечает
генеральный директор ООО «Газпром
трансгаз Югорск» **Павел Завальный**

– Павел Николаевич, как вы оцениваете итоги работы вашей компании в 2008 году?

– Итоги позитивные. Мы полностью выполнили задачи по транспорту газа, по реализации инвестиционных, производственных и социальных программ. Транспорт газа в прошлом году составил 490 млрд куб. м. По итогам балансовой комиссии работа компании была признана удовлетворительной.

– Какова выручка компании?

– Мы обеспечили выручку в размере 195 млрд рублей, но в нашем случае это не показатель. Самое главное, что у нас нет превышения удельных показателей эксплуатационных затрат, норм расхода топливного газа, а также выполнены программы по экономии затрат и энергосбережению.

– Расскажите о ваших инвестиционных проектах прошлого года.

– Вся наша инвестиционная программа последних лет реализовывалась в рамках синхронизации развития газовой отрасли, связанной с увеличением спроса на газ и, соответственно, с повышением производительности газотранспортной системы ООО «Газпром трансгаз Югорск».

Ключевой задачей этой программы стало строительство и реконструкция нескольких принципиально важных инвестиционных объектов: четырех новых компрессорных цехов на КС «Таежная», «Октябрьская», «Приозерная» (газопроводы Ямбург – Поволжье, СРТО –

Урал). Отмечу, что эти КС мы построили и ввели буквально за год при нормативном сроке строительства подобных объектов в полтора года. Так быстро компрессорные станции сейчас, пожалуй, не строит никто. Из вводных объектов у нас остался еще один цех на КС «Бобровская» газопровода СРТО – Урал. Планировалось, что она заработает в 2010 году, однако первый пусковой комплекс мы введем уже в этом году, и тогда весь намеченный ранее план по запуску новых компрессорных станций будет выполнен.

Кроме того, нами проведены работы по увеличению эксплуатационной мощности турбин головных КС «Пуровской», «Уренгойской» и «Ямбургской». В условиях падающей добычи на месторождениях это дает нам возможность обеспечить увеличение работы по сжатию газа, поступающего с промыслов с давлением ниже проектного, и, соответственно, повысить выходное давление на КС, что улучшает показатели эффективности и производительности всей газотранспортной системы.

Ввод объектов, запланированных планом синхронизации, позволит увеличить технически возможную производительность нашей ГТС на 20 млрд куб. м в год и довести ее до 525 млрд куб. м. Объем финансирования по инвестиционной программе в прошлом году составил 24 млрд рублей. Практически все выделенные средства освоены и все запланированные объекты введены в эксплуатацию.

Оптимизация и реформа

– Вы проводите мероприятия по структурному реформированию компании, превращению филиалов, не

связанных с профильным видом деятельности, в самостоятельные юридические лица. Как идет этот процесс? Что удалось сделать в данном направлении?

– Отмечу, что все эти мероприятия проводятся в рамках реформирования всей Группы «Газпром» и направлены на оптимизацию работы нашего предприятия, а в перспективе – на снижение издержек. В 2007 году из состава компании выведен строительно-ремонтный трест, который был преобразован в ООО «Югорскремстройгаз». Он остается основным нашим подрядчиком при строительстве производственных и социальных объектов, которые предусмотрены инвестиционной программой ООО «Газпром трансгаз Югорск» и ОАО «Газпром», в том числе и тех четырех КС, о которых мы с вами говорили.

С 1 июля нынешнего года из состава предприятия будут выведены и войдут в структуру ООО «Газпром центрремонт» – «Центрэнергогаз» три региональных производственно-технических управления (ПТУ) по ремонту энергомеханического оборудования с базами в Надыме, Белоярском и Красносельском. С 1 октября 2009 года в самостоятельные юридические лица будут пре-



образованы региональные управления технологического транспорта и специальной техники (УТТИСТ) в Надыме, Белоярском, Югорске и участками во всех ЛПУ. Их основные задачи – доставка обслуживающего персонала к месту работы, перевозка строительных грузов и технологического оборудования, обеспечение технологического процесса транспорта газа спецтехникой. Юридическую самостоятельность получит также специализированное управление «Югорскгазавтоматика», выполняющее монтаж и наладку систем и средств автоматизации, телемеханизации на вновь строящихся объектах, а также капитальный ремонт и ремонтно-техническое обслуживание действующих систем. В настоящее время решается вопрос о переходе в состав «Центрэнергогаза» ремонтно-наладочного управления, функционал которого составляют все виды работ по монтажу, ремонту, наладке, испытаниям электроэнергетического оборудования промышленных объектов и т.п. Также из состава предприятия будут выведены швейная фабрика и гостиничный комплекс.

– Изменится ли форма собственности этих предприятий, и не планируете ли вы их продажу как непрофильных активов, например, той же швейной фабрики?

– Мы остаемся в соучредителях этих предприятий и продавать их не собираемся. Да, швейная фабрика – это непрофильный вид

деятельности, но кто-то же должен шить качественную спецодежду для Севера. Дело в том, что в Западной Сибири выбор подобных услуг ограничен. Кроме того, швейная фабрика – это еще и социальный проект. На фабрике работает 120 женщин! Вот строительный рынок, он хорошо развит, поэтому наш трест выполнял для ООО «Газпром трансгаз Югорск» лишь 20% работ по капремонту, а остальные 80% приходились на сторонние организации, но о других видах услуг этого не скажешь. Поэтому сохранение бывших филиалов с нашим участием вполне логично и обоснованно.

– Какие плюсы несет это реформирование, и какие возникают издержки?

– В качестве примера можно привести «Югорскремстройгаз». Прошлый год – второй год самостоятельного плаванья – предприятие закончило с хорошей прибылью в 560 млн рублей. Кроме того, пока был филиал, то мы говорили о бухгалтерском разделении затрат, теперь речь идет о юридическом разделении затрат. Это позволило снизить налоговые риски для обеих компаний.

Что касается издержек, то они связаны в первую очередь с социальной составляющей, единовременными затратами, которые обусловлены выводом подразделений из нашей структуры. Необходимо очень аккуратно и взвешенно подходить к решению социальных проблем, возникающих при реформировании, чтобы постараться сохранить тот уровень социальных гарантий, который существует в ОАО «Газпром» и ООО «Газпром трансгаз Югорск» для работников фи-

лиалов, преобразованных в юридические лица. Для людей это очень ценно! Но это уже будет зависеть от финансовых возможностей самих организаций, работающих в условиях рынка.

– В связи с кризисными явлениями в экономике каковы ваши прогнозы на текущий год?

– Уже в первом квартале этого года объем транспорта газа по нашей ГТС снизился почти на четверть по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

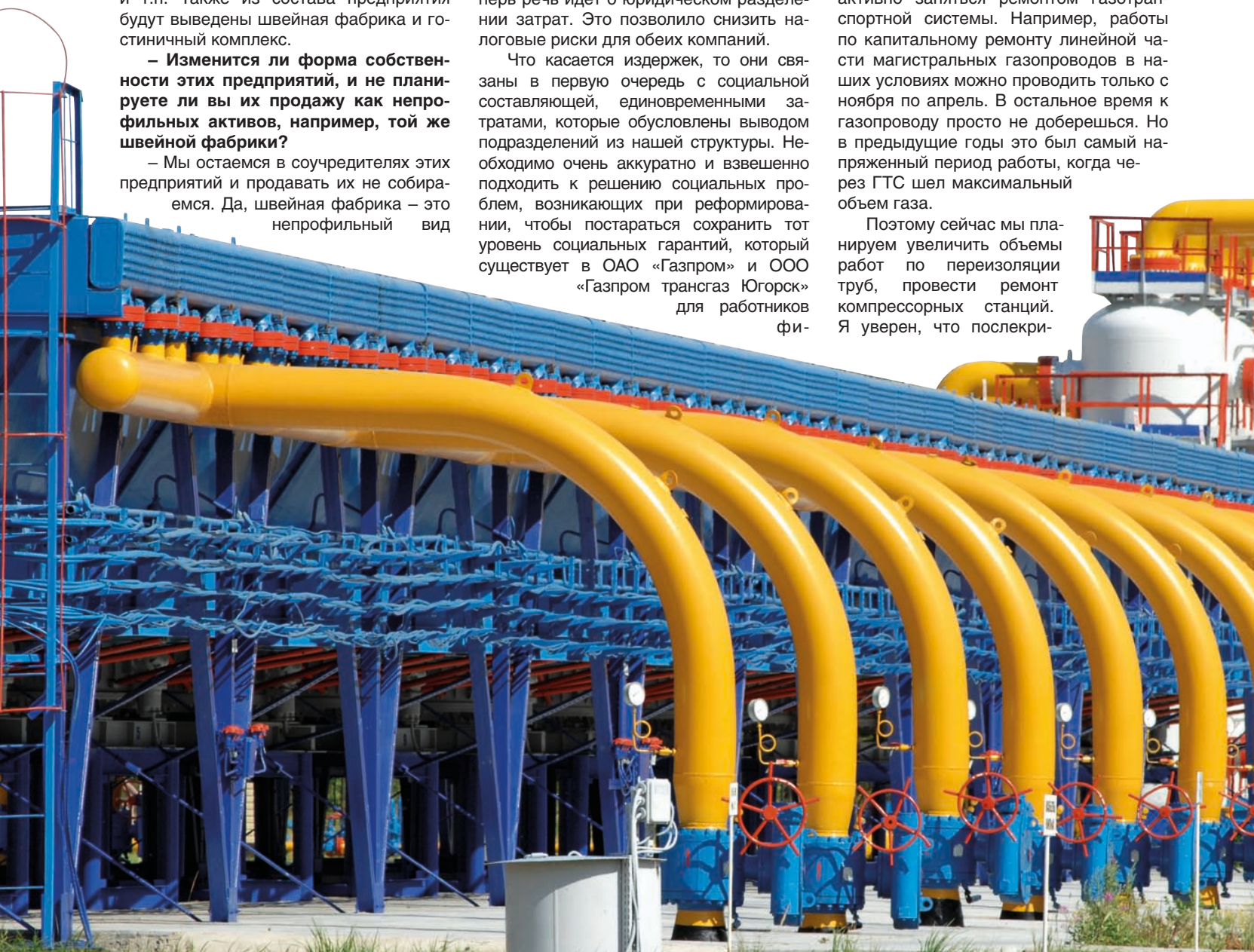
Время ремонта

– К сожалению, кризис в России и за рубежом пока далек от завершения. Поэтому ожидается, что нынешний год мы закончим с рекордно низким показателем транспортировки газа, где-то на уровне 410–420 млрд куб. м.

– Какие действия компания принимает в этих условиях?

– Снижение объема транспорта газа предоставляет нам возможность более активно заняться ремонтом газотранспортной системы. Например, работы по капитальному ремонту линейной части магистральных газопроводов в наших условиях можно проводить только с ноября по апрель. В остальное время к газопроводу просто не доберешься. Но в предыдущие годы это был самый напряженный период работы, когда через ГТС шел максимальный объем газа.

Поэтому сейчас мы планируем увеличить объемы работ по переизоляции труб, провести ремонт компрессорных станций. Я уверен, что послекри-



зисная экономика будет развиваться активно, восстановится спрос на первичные энергоресурсы, поэтому мы должны быть к этому готовы и использовать по максимуму возникшую паузу.

– **Наверно, появляется возможность и больше уделять внимание энергосбережению?**

– А мы никогда и не прекращали работ в этом направлении. Мы постоянно занимались внедрением оборудования нового поколения с более высоким уровнем КПД (35% и более), а также автоматизацией производства, что позволяло максимально эффективно загрузить оборудование. Кроме того, сейчас, в условиях снижения объема газа, поступающего в нашу газотранспортную систему, осуществляется переход на низконапорную технологию транспорта голубого топлива, которая характеризуется предельным давлением и максимальным использованием пропускной способности газопроводов с минимальной загрузкой компрессорного оборудования.

В результате всех этих мероприятий мы добились ежегодной экономии до 5 млрд куб. м газа по сравнению с 1990-ми годами.

– **Компания «Газпром трансгаз Югорск» известна своими социальными программами. Кризис как-то скажется на них? Есть планы по сокращению расходов в этой сфере?**

– Нет, делать это нежелательно. Поддержка культуры и спорта – это для нас не баловство и даже не благотворительность – это осознанная необходимость. Большинство наших работников трудится в условиях Крайнего Севера и на территориях, прирав-

ненных к ним. Они живут в отдаленных трассовых поселках, где кругом тайга, и мы должны поддерживать определенные социальные стандарты, чтобы обеспечить им культурный досуг, чтобы дети и взрослые могли заниматься спортом. А в целях преодоления информационного «голода» мы намерены продолжить работу созданной нами телекомпания «Норд», чтобы сотрудники, работающие в сотнях километров друг от друга, могли получать оперативную информацию о событиях в компании.

Социалка – не баловство

– Что касается затрат, то они не столь велики в общем объеме расходов. Тем более что постепенно, по мере передачи социальных объектов федеральной собственности на баланс муниципальных образований эти затраты сокращаются. Так что мы продолжим реализацию социальных программ совместно с администрациями Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов, Свердловской области и муниципальными властями городов и поселков.

– **Какие крупные социальные инвестиционные проекты были реализованы вашей компанией за последнее время?**

– Во-первых, отмечу строительство Конгресс-холла на 1100 мест, который в прошлом году был введен нами в курортном комплексе «Надежда» поселка Кабардинка в Геленджикском районе. Там можно проводить конференции любого уровня. Ничего подобного на российском черноморском побережье пока нет. Конгресс-холл построен по оригинальному проекту – кровля выполнена в форме ракушки, он имеет стеклянные витражи и прозрачную стену за сценой.

Конструкция зала предусматривает возможность демонтажа кресел и выравнивания пола для того, чтобы использовать помещение как выставочный или балетный зал. Я считаю, что это, по сути, брендовый объект и для нас, и для «Газпрома», и для страны.

Кроме того, мы ввели уникальный медицинский центр в санатории «Ямал», расположенном в поселке Небуг. С одной стороны, этот проект имеет социальную составляющую – он повысит качество медицинских услуг для наших работников. С другой стороны – это и бизнес-проект, который приносит прибыль.

Также мы продолжаем реализовывать программы строительства жилья в наших трассовых поселках – развиваем ипотечные схемы как в регионе деятельности, так и «на большой зем-



ле». Для улучшения быта вахтовиков, работников разъездных бригад строим новые общежития. На условиях долевого участия финансируем работы по созданию спортивных залов на компрессорных станциях «Приполярная», «Сосьвинская», «Нижнетурьинская». В Югорске для второй детской зимней Спартакиады ОАО «Газпром» строим современную лыжную базу. Иными словами, сегодня практически все наши социальные корпоративные проекты остаются в силе.

Мы по-прежнему выступаем основным спонсором Федерации бильярдного спорта России, а также мини-футбольного клуба «ТТГ-Югра». Хотя, должен сказать, что заниматься этими проектами сейчас становится значительно труднее. Например, раньше финансовая поддержка нашего мини-футбольного клуба была трехсторонней. Основную долю вкладывали мы, но деньги выделяли также Ханты-Мансийский автономный округ-Югра и сторонние спонсоры. Сегодня в силу непростой экономической ситуации от финансового участия уже отказался ХМАО-Югра. Вероятно, такое же решение примут и другие спонсоры. При этом очевидно, что команду, играющую в суперлиге страны, команду, ставшую серебряным чемпионом РФ в прошлом году и претендующую на бронзу в этом, нужно сохранять. Как? Пока вопрос открытый.

Беседу вел **Николай Хренков**
Фото ООО «Газпром трансгаз Югорск»



«МЫ УЧИЛИ РАБОТАТЬ ГАЗОВЫЕ ТУРБИНЫ»»

«Газэнергосервис» внедряет глубокий заводской ремонт

ОАО «Газэнергосервис» (ГЭС) – крупная ремонтная компания ОАО «Газпром», входящая в ООО «Газпром центрремонт». На ее заводах выпускается значительная часть всей номенклатуры деталей и узлов для газоперекачивающих агрегатов. С недавнего времени ГЭС начал внедрять глубокий заводской ремонт газовых турбин, который позволит сократить расходы на реконструкцию Единой системы газоснабжения (ЕСГ).

История

История ОАО «Газэнергосервис» ведет свое начало со времен Великой Отечественной войны – в 1943 году была создана обслуживающая нефтепроводы организация, которая осуществляла монтаж и ремонт оборудования. Позже она вошла в состав Министерства газовой промышленности как «Союзгазэнергоремонт». Соответственно, изменилась ее сфера деятельности – монтаж и ремонт агрегатов на газопроводах и газодобывающих промыслах. Компания участвовала в восстановлении мощностей после стихийных бедствий и катастроф, к примеру, после землетрясения в поселке Газли – одном из центров добычи природного газа в Узбекистане, который был разрушен в 1976 году.

Ветераны предприятия говорят: «Мы учили работать газовые турбины». Дело в том, что молодой, стремительно растущей газовой отрасли зачастую не хватало времени и опыта для доводки агрегатов в заводских условиях, поэтому сборкой, подгонкой и ревизией узлов «в поле» занимался «Союзгазэнергоремонт». Кроме того, в его сферу ответственности вошел выпуск запасных частей. Задача была непростой, так как приходилось обеспечивать запчастями не только отечественное, но и иностранное оборудование. Так, крупнейший на то время магистральный газопровод Уренгой – Помары – Ужгород, построенный в 1983 году, был укомплектован им-



портными агрегатами. Его длина около 4,5 тыс. км, а на трассе расположены десятки компрессорных станций (КС). Оперативные поставки запчастей из-за границы представлялись маловероятными, а материальные расходы, которые для этого потребовались бы, — слишком большими.

Так как зарубежные фирмы по понятным причинам неохотно делились документацией на свои изделия, был налажен реинжиниринг — снятие чертежей с готовых продуктов и подбор необходимых отечественных материалов. Для этого в Брянске при «Союзгазэнергоремонте» было создано специальное конструкторское бюро. Там же открылся завод «Турборемонт», специализировавшийся на ремонте лопаток и роторов. Кроме того, заработали предприятия в Камышине (ООО «Завод Ротор») и Наро-Фоминске («Турбодеталь»). Для них было закуплено новейшее оборудование. В итоге были сэкономлены сотни миллионов долларов.

В «Союзгазэнергоремонте» впервые в СССР была внедрена система, обеспечивающая автоматический учет по всем предприятиям. В конце 1980-х организация была реструктурирована и сменила название на «Союзгазификация». В ее состав ввели «Щекинский завод РТО» и Управление подводно-технических работ по ремонту и обслуживанию речных и морских переходов газопроводов. Численность сотрудников по всем предприятиям достигла 10 тыс. человек. Пусконаладочные работы на тот момент проводились на 40–50 КС в год.

Новое время

После распада СССР, в 1990-е годы, «Союзгазификация» получила статус открытого акционерного общества и сменила название на «Газэнергосервис». В ходе глобальных структурных изменений многие ремонтные подразделения компании вошли в состав газотранспортных предприятий «Газпрома». В «Газэнергосервисе» остались заводы, выпускающие запчасти, а также Управление, отвечающее за подводные работы. Сегодня ГЭС обеспечивает капитальный ремонт роторов газовых турбин и компрессоров, производит узлы и детали агрегатов итальянских, английских, голландских, японских, американских, а также отечественных фирм.



Кроме того, ГЭС сотрудничает с газовыми компаниями бывших республик СССР — Казахстана, Туркменистана и Узбекистана, испытывающими потребность в качественных деталях для турбин. Также «Газэнергосервис» модернизирует агрегаты и продает запчасти в дальнее зарубежье, например, в Иран. Кроме того, компания поставляет лопатки для паровых турбин на заводы химической и энергетической промышленности.

В 2008 году «Газэнергосервис» вошел в единую ремонтную структуру концерна ООО «Газпром центрремонт» (ГЦР), создание которой стало результатом проводимой в «Газпроме» реформы, направленной на разделение предприятий по их специализации. Немаловажным направлением деятельности ГЦР является заводской ремонт. Ставить новые запчасти в изношенный агрегат — значит, превращать их в старые, а потому экономически более выгоден курс на увеличение доли углубленного заводского ремонта. В настоящий момент данное направление активно осваивается дочерними предприятиями «Газэнергосервиса» — «Ротором», «Турбодеталью», «Турборемонтом» и «Щекинским заводом РТО». В среднесрочной перспективе это также позволит снизить затраты на ремонт объектов ЕСГ.

Заводской ремонт

Единая система газоснабжения создавалась в течение долгих десятилетий, поэтому входящее в ее состав оборудование существенно различается по техническим характеристикам и возрасту. Многие агрегаты практически выработали свой ресурс; замена их новыми довольно затратна, а кроме того, она повлечет за собой расходы на утилизацию. Специалисты-ремонтники настаивают на том, что в старых цехах не надо ставить новые агрегаты. Альтернативой является глубокий заводской ремонт оборудования, который на порядок дешевле, а ресурс продлевается фактически на тот же период — 100 тыс. часов. Стоит оговориться, что отдельные детали имеют свой собственный срок работы, который зачастую существенно меньше, чем у агрегата в целом. «Газэнергосервис» гарантирует, что они прослужат до следующего капитального ремонта, то есть порядка 25 тыс. часов — примерно пять лет. При этом будет сохранен КПД и обе-

спечено двухлетнее сервисное обслуживание. Основные узлы при заводском ремонте остаются прежними, пройдя модернизацию и аттестацию на продление ресурса; при этом исключается полная замена деталей, что также весьма положительно влияет на стоимость работ.

При внедрении глубокого заводского ремонта возникают закономерные трудности. К примеру, зачастую не хватает чертежной документации, а также требуются конструктивные проработки. Сейчас на один турбоблок уходит порядка четырех месяцев. Но при увеличении числа единовременно ремонтируемых агрегатов сроки заметно сократятся. Специалисты «Газэнергосервиса» полагают, что оптимально иметь на каждом заводе в работе по 4–5 агрегатов. Тогда, соответствующим образом оптимизировав процесс, можно будет не только сократить сроки, до-



бившись производительности в 10–12 агрегатов в год, но и сделать ремонт более дешевым. Не стоит забывать, что некоторые запчасти и сплавы имеют цикл производства порядка 4–6 месяцев. Кроме того, что немаловажно для отечественной газовой отрасли, заводы будут обеспечены заказами, прибыль от которых возвращается в «Газпром».

В настоящее время выполняется заводской ремонт турбоблоков для «Газпром трансгаз Волгоград», «Газпром трансгаз Сургут», «Газпром трансгаз Югорск», а также для компрессорной станции «Александров Гай», расположенной на магистральном газопроводе Средняя Азия — Центр. Специалисты ГЭС монтируют агрегат после ремонта — так, уже привезены с заводов и установлены турбины для трансгазов Волгограда и Сургута. В будущем планируется довести количество ремонтируемых агрегатов до 25–30 в год.

Александр Фролов

Фото ООО «Газпром центрремонт»

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ АРТЕРИЯ ОЛИМПИАДЫ

пройдет по дну Черного моря

В октябре 2008 года началось строительство газопровода Джубга – Лазаревское – Сочи. Данный объект кардинально улучшит снабжение природным газом населенных пунктов на Черноморском побережье и станет энергетической артерией зимней Олимпиады 2014 года в Сочи.

Важный проект

Газопровод Джубга – Лазаревское – Сочи возьмет свое начало от «Голубого потока» и пройдет по дну прибрежных районов Черного моря на глубине около 70 метров, то есть выше слоя сероводорода, до газораспределительной станции «Кудепста» около Сочи. Запланированная протяженность трассы около 170 км, при этом длина сухопутных участков составит порядка 20 км, а морской части, включая отвод на поселок Новомихайловский, – примерно 150 км. Объем транспортируемого газа будет достигать 3,78 млрд куб. м в год. Стоит особо отметить, что в случае отказа от «морского» варианта прокладка газопровода по суше затронула бы особо охраняемые территории, такие как Сочинский национальный парк и Кавказский биосферный заповедник, что неминуемо привело бы к серьезному нарушению в функционировании экосистем региона. Кроме того, график строительства разработан с учетом особенно важных жизненных циклов местной фауны, чтобы максимально снизить негативное воздействие газопровода на окружающую среду.

Сегодня от реализации данного проекта во многом зависит дальнейшее развитие Краснодарского края, ведь среди потенциальных потребителей газа Туапсинский нефтеперерабатывающий завод

и проектируемая Сочинская ТЭЦ, которая повысит надежность энергоснабжения района, а также обеспечит электроэнергией удаленные населенные пункты и строящиеся объекты горноклиматического курорта «Красная Поляна».

Этот газопровод имеет огромное значение и для Олимпийских игр 2014 года. Заказчиком строительства является «Питер Газ» – компания, аккумулировавшая опыт проектирования и строительства подводных сооружений, а эксплуатирующей организацией – «Газпром трансгаз-Кубань». «Данный газопровод решает важнейшую государственную задачу по устойчивому обеспечению газом объектов Олимпиады-2014 и всего Черноморского побережья, – отметил генеральный директор ООО «Питер Газ» **Александр Федоров.** – Он базируется на передовых технических решениях и технологиях, многие из которых будут впервые применены на практике».

Строительство

При строительстве газопровода Джубга – Лазаревское – Сочи необходимо учесть курортный статус края, а также

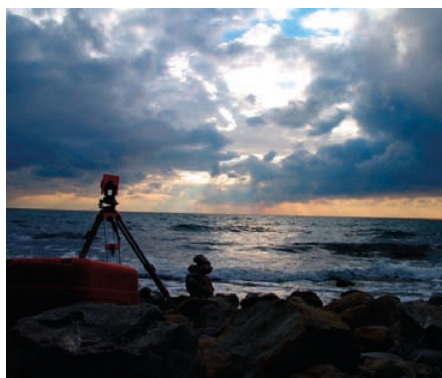


В случае отказа от «морского» варианта прокладка газопровода по суше затронула бы особо охраняемые территории, такие как Сочинский национальный парк и Кавказский биосферный заповедник, что неминуемо привело бы к серьезному нарушению в функционировании экосистем региона

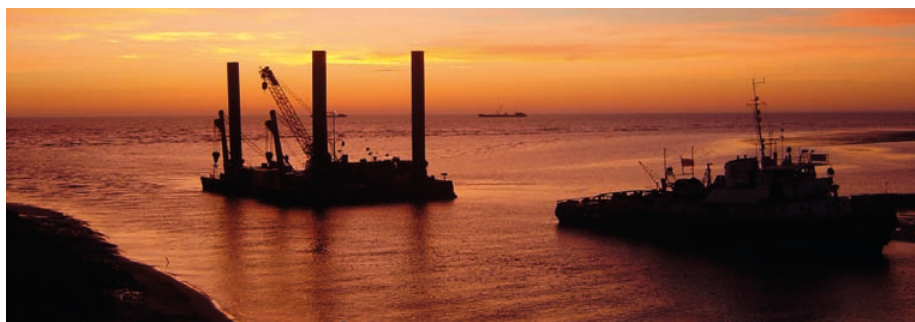




От реализации данного проекта во многом зависит дальнейшее развитие Краснодарского края, ведь среди потенциальных потребителей газа – Туапсинский нефтеперерабатывающий завод и проектируемая Сочинская ТЭЦ, которая повысит надежность энергоснабжения района, а также обеспечит электроэнергией удаленные населенные пункты и строящиеся объекты горноклиматического курорта «Красная Поляна»



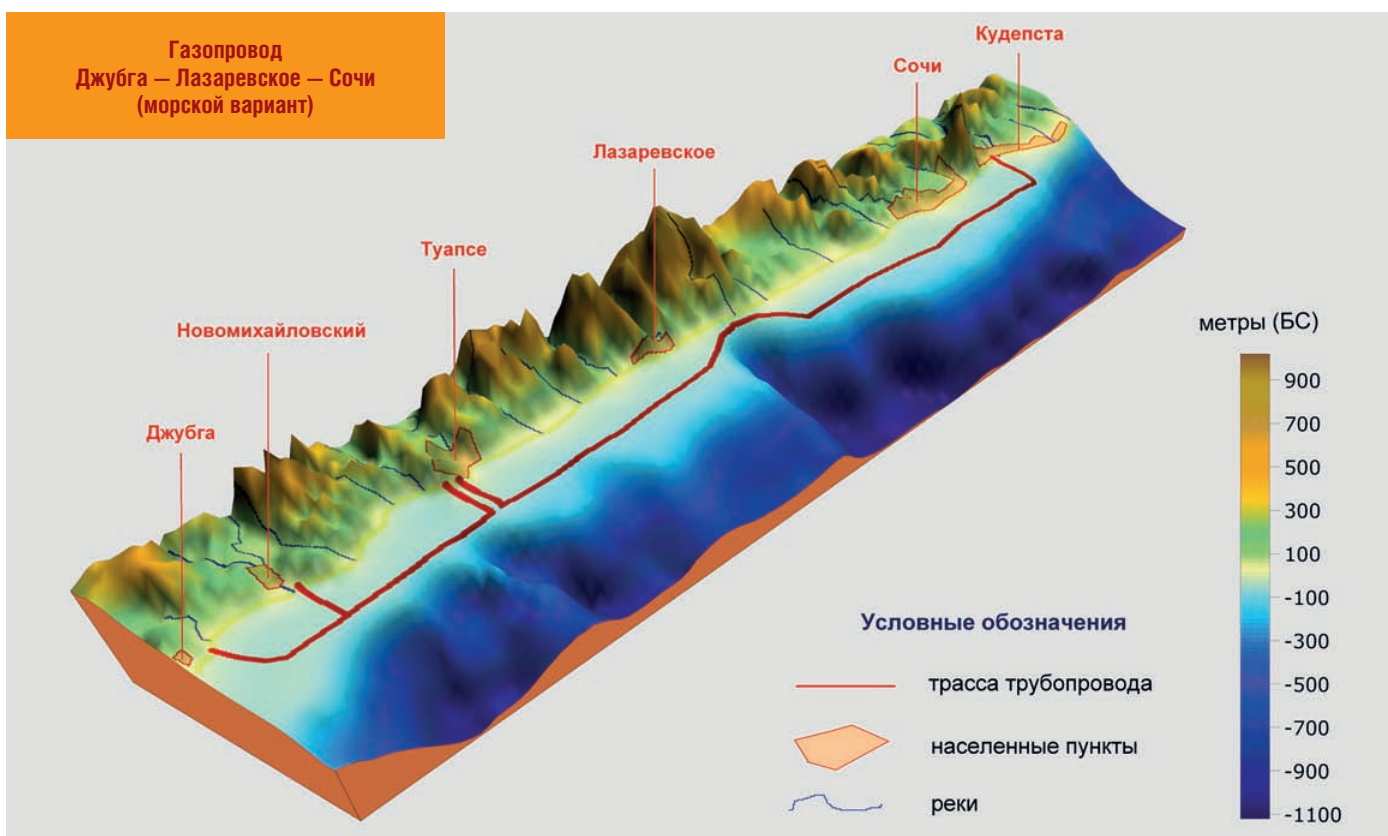
его сложную экосистему. Проектная организация «ПитерГазИнжиниринг» разработала документацию, в которой предложены оригинальные решения прокладки трубы по дну моря и монтажа подводной и наземной частей газопровода, позволяющие сохранить экобаланс и не отпугнуть отдыхающих. Проектом предусматривается уменьшение ширины строительной полосы за счет использования современной техники и рациональной компоновки машин и механизмов при проведении строительно-монтажных работ. Применение метода



горизонтально-направленного бурения при пересечении береговых линий позволит значительно снизить нагрузку на уязвимые прибрежные экосистемы и на зоны отдыха. Данная работа осложняется большими перепадами высот направленных скважин, которые достигают 90 метров. Все пляжи и прилегающие к ним территории останутся в неприкосновенности.

В районе поселка Кудепста, а также на участке прохождения каньона Шахе морскую часть газопровода придется поднять с оптимальной глубины в 60–70 м до 10–12 м, что вынужденно повысит требования к устойчивости газопровода, так как он окажется в зоне активного волнового воздействия. Для предотвращения гидродинамической опасности будет применено заглубление объекта специальным оборудованием на 1–1,5 м от морского дна до верхней образующей бетонного покрытия. После укладки газопровода пройдут гидроиспытания, при которых предполагается использовать воду из акватории Черного моря. При этом забор будет осуществляться из среднего слоя толщи воды с применением рыбозащитных устройств. А последующий ее сброс будет производиться на расстоянии 4–5 км от берега после предварительной очистки на специализированном судне. Использование современных технических средств и механизмов позволит предотвратить вредные выбросы. Стоит отметить, что расчетный срок эксплуатации газопровода – 50 лет.

Александр Фролов
Фото ООО «Питер Газ»



ФОРМУЛА РУКОВОДИТЕЛЯ

Его активности и жизнелюбию по-хорошему завидуешь. Вдумчивый и требовательный руководитель, которого буквально боготворит родной коллектив, он знает всё или почти всё о газодобывающем производстве, обладает организаторским талантом и уже более двух десятилетий возглавляет одно из дочерних предприятий российского газового гиганта. Во многом благодаря его усилиям ООО «Газпром добыча Уренгой», пережив разные эпохи и времена, продолжает оставаться одним из лидеров отечественной газодобычи.

На вопросы журнала отвечает генеральный директор ООО «Газпром добыча Уренгой» **Рим Сулейманов**



— Рим Султанович, можете вывести формулу жизненного успеха, к которому стремились и которого достигли?

— Уместно ли здесь слово «формула»? Жизнь сложнее любых схем. Я доволен тем, что работаю на одном из крупнейших в мире месторождений, возглавляю хороший коллектив. Приятно сознавать, что у всех нас здесь есть прекрасные возможности для реализации.

— Не приходилось жалеть о выборе профессии?

— Я верю в судьбу. Видимо, мне было предначертано посвятить свою жизнь газовой отрасли... Очень важно найти в жизни то, что тебя устраивает, радует. К сожалению, многие занимаются не тем, чем хотели бы. Считаю себя счастливым исключением.

— У вас с раннего детства были задатки лидера или они проявились позднее?



– Родился я в селе Ново-Карамалы в Башкирии в семье педагогов. Отец преподавал математику, был директором школы, мать – учительница в начальных классах. В семье, кроме меня, еще три сестры, почти по Чехову. Именно у родителей я научился правильно относиться к окружающим людям, к жизни, быть верным своему делу.

«Вынужденные кроссы»

Мое детство проходило в нефтяном краю, где поблизости от жилых домов можно было увидеть нефтяные качалки. Возможно, именно поэтому мы со школьных лет «пропитывались» нефтяным духом и специальной терминологией. Приоритеты в школьные годы – математика и спорт. Лидировать я не стремился, хотя всегда четко формулировал жизненные цели.

В старших классах – два года – приходилось, независимо от погоды, в дождь, снег или сильный мороз, ежедневно ходить, а то и бегать за пять километров в районный центр, где была средняя школа. Эти вынужденные кроссы меня закаляли.

– Получается, у вас не было альтернативы, кроме как поступить в нефтяной институт?

– Ну почему же! Рожденный среди «нефтяных полей», я мечтал стать покорителем неба – военным летчиком. Сдал экзамены в летную школу, но не

пожалуй, было лучшим стимулом для того, чтобы не останавливаться на достигнутом.

– Как случилось, что вы стали газодобытчиком, ведь институт был нефтяной?

– Этому способствовали два обстоятельства: я из первого «газового» выпуска Уфимского нефтяного института. В 1968 году нам, студентам третьего курса, объявили о формировании одной группы с новой специализацией «Разработка и эксплуатация газовых и газоконденсатных месторождений». К этому времени в Западной Сибири были открыты гигантские запасы газа, и стране нужны были специалисты-газовики. Кто-то выбрал проторенную дорожку нефтяника и остался на родине, а мы рвались в Сибирь, на большое дело. Стремление познать неизведанное, внести свой вклад в развитие газовой отрасли и предопределило дальнейшую судьбу. Получается, попали в газовую струю.

– Можно сказать, что вы оказались в нужное время в нужном месте?

– Пожалуй, да.

– Один журнал недавно провел исследование на тему, как изменилась за десять лет наша страна. Что вы думаете на этот счет, Рим Султанович? Вам лично сейчас жить легче или тяжелее?

– Мне всегда жилось примерно одинаково. Я равнодушный человек, поэтому – и когда после института начинал оператором по добыче газа, и когда стал одним из самых молодых руководителей крупнейшего га-

зодобывающего предприятия страны, – всегда находился «в движении». К чему сравнивать времена? Самое трудное – всегда сейчас.

Эффективное управление

– У вас огромный опыт руководства, расскажите, что для вас как топ-менеджера самое главное. Есть ли у вас ученики?

– Главное, на мой взгляд, – наличие системы в работе и умение анализировать ситуацию.

Я считаю, хороший руководитель должен досконально разбираться в специфике производства, обязан знать экономику, а также понимать психологию людей, их поведенческие мотивы. Умение говорить и слушать, убеждать и соглашаться, увлекать и принимать иную точку зрения – всё это позволяет найти общий язык с самыми разными людьми. Что касается передачи своего личного опыта, то это закономерно: по ходу жизни учишься сам и учишь других. При этом кто-то твой опыт принимает, кто-то нет.

– Каких принципов вы придерживаетесь в своей жизни?

– Уверенный человек говорит «да» или «нет» – и не мучается потом, сомневаясь в правильности собственного выбора. И, конечно, опирается в своей жизни на принципы. Желательно, чтобы они были унаследованы от родителей. Десять библейских заповедей – это те принципы, по которым я стараюсь жить.

– Какие качества цените в людях?

– Честность. Умение держать слово. Совершенно не приемлю трусость, обман, непостоянство в мыслях, словах и поступках.

Хороший руководитель должен досконально разбираться в специфике производства, обязан знать экономику, а также понимать психологию людей, их поведенческие мотивы

прошел комиссию из-за последствий травмы руки. В этот момент я и решил пойти в нефтяной вуз. К слову, 1966 год отличался от предыдущих тем, что именно тогда одиннадцатилетнее обучение в школе сократили до десяти лет, поэтому выпускников, а следовательно, и абитуриентов, на тот момент было в два раза больше. Однако я не сомневался в полученных знаниях и вступительные экзамены сдал без проблем. Так стал студентом горного факультета Уфимского нефтяного института.

Первый «газовый» выпуск

Если кратко охарактеризовать студенческие годы, то это было время учебы, практики и спорта. Не знаю как, но я всё успевал: хорошо учился и входил в четыре сборные института – по волейболу, футболу, ручному мячу и легкой атлетике. Команды, как правило, занимали призовые места в соревнованиях. И это,





Самореализация

– Для управленца Сулейманова важно, чтобы сотрудники предприятия не только получали от работы удовлетворение, но и были счастливы?

– Северяне – особая категория людей. Приезжая сюда, они ставят перед собой вполне конкретные задачи – хорошая работа с достойными условиями труда и зарплатой, обеспеченная жизнь и жилье на «земле». Если это есть, а руководство предприятия старается создать работникам все необходимые условия, наверное, можно говорить о счастье. Прежде всего, в личной жизни, ведь в таких условиях человек способен самореализоваться.

Приходилось бегать пять километров в районный центр, где была средняя школа. Вынужденные кроссы меня закалили

Не могу сказать, что весь наш тринадцатитысячный коллектив несказанно счастлив, но, думаю, в основном люди довольны тем, что они трудятся на нашем предприятии.

– Работать в «Газпроме», как известно, очень престижно...

– Ежегодные конференции, посвященные выполнению наших коллек-



тивных договоров, это подтверждают. Тому способствует множество факторов. В «Газпром добыча Уренгой» социально ориентированный коллективный договор, который учитывает интересы каждого сотрудника. Мы не отказались, к примеру, от системы ведомственных детских садов: молодые мамы могут спокойно выходить на работу, профессионально расти.

– Вы поддерживаете большое количество людей, а на что, в свою очередь, опираетесь сами?

– Без искреннего внимания к работнику предприятия трудно достичь хороших производственных результатов. Считаю своим долгом помочь, поддержать, когда требуется. Это и мое отношение как человека, и прагматичное решение руководителя, ведь состояние каждого

сотрудника напрямую влияет на успех нашего общего дела. Что касается меня, то я ничем не отличаюсь от других, полагаюсь в жизни на семью, близких людей.

Молодежная политика

– С высоты прожитых лет, что хотелось бы сказать сегодняшней молодежи?

– Надо учиться и работать, не обращая внимания на время. Если просто «отбывать» свой рабочий день с девяти до шести – вряд ли будет много толку. Необходимо серьезно относиться к знаниям в классах школы, аудиториях университета, самосовершенствоваться. Надо ставить цели, планомерно к ним идти и обязательно добиваться результата. На нашем предприятии имеются хорошие возможности повышать квалификацию через корпоративную систему обучения: получать дополнительное образование, учиться в аспирантуре. Приятно, что нынешняя молодежь чтит традиции первопроходцев и вносит свежие, новаторские идеи, повышая качество производства. К слову, я убежден, что в ближайшем будущем появятся технологии, внедрение которых даст новый виток развитию газодобычи.

Секрет жизнелюбия

– У руководителей вашего уровня, как правило, практически нет свободного времени. Наверняка вы не исключение. И всё же, как отдыхаете?

– Действительно, времени на досуг очень мало. Выдается свободная минута, стараюсь провести ее с семьей. Люблю футбол, рыбалку, хорошую беседу, особенно с человеком знающим и нестандартно мыслящим. Из приоритетов в плане чтения – книги по экономике. А вот во время перелетов из Нового Уренгоя в Москву и обратно читаю детективы.

– А с чего началось ваше увлечение футболом?

– Футболом грезил с детства. Я не только давний, но и потомственный болельщик «Спартака» – мой отец тоже «болел» за эту команду. Со многими легендарными спартаковцами я знаком лично. Футболисты клуба нередко приезжают в Новый Уренгой, проводят у нас турниры. Спорт – это не только азарт и соревнования, призы и кубки, это еще и здоровье людей. Живя на Крайнем Севере, в условиях долгой и суровой полярной зимы, заниматься спортом просто необходимо.

– В чем секрет вашего жизнелюбия?

– Энергия не покидает человека, пока он не потерял интереса к жизни. Мне очень нравится моя работа. Стараюсь не останавливаться – жить и трудиться в том стремительном ритме, который сам себе задал много лет назад.

Беседу вела **Ирина Сорокина**
Фото ООО «Газпром добыча Уренгой»



РУКА ОБ РУКУ С «ГАЗПРОМОМ»



На вопросы журнала отвечает ректор Российского государственного университета нефти и газа имени И. М. Губкина **Виктор Мартынов**



– **Виктор Георгиевич, какие цели и задачи стоят перед РГУ на современном этапе?**

– Основная наша цель не меняется со времени основания вуза. Это обеспечение российской нефтегазовой отрасли квалифицированными кадрами и научно-техническими разработками. Особенность РГУ в том, что мы всегда были и по сей день остаемся отраслевым вузом. По набору специальностей, охвату всей технологической цепочки нефтегазового производства наш университет уникален. Таких вузов в мире всего три-четыре, поэтому не будет преувеличением сказать, что РГУ является средоточием интеллектуального потенциала российского ТЭК. Наша задача – этот потенциал сохранить и преумножить.

– **Вы известны как автор работ по вопросам кадровой политики в нефтегазовой отрасли. В какую сторону, на ваш взгляд, изменилась система рекрутирования профессиональных кадров в ТЭК по сравнению с советским временем? В чем плюсы и минусы?**

– Здесь нельзя сказать однозначно. С одной стороны, система стала более демократичной, поскольку ушла в прошлое практика распределения кадров по предприятиям и на первый план выдвинулись более устойчивые, а именно мотивационные, причины выбора места работы.

Кадровый поток для ТЭК

– С другой стороны – наши нефтегазовые компании еще не отточили мастерство по подбору и удержанию специалистов, как это имеет место в ведущих международных компаниях. Механизмы мотивации, как-то – оплата труда, социальные пакеты и, что очень важно, возможность карьерного роста, пока еще недостаточно развиты. Конечно, нельзя обобщать – у кого-то эта схема работает достаточно хорошо, как, например, в «Газпроме», у кого-то похуже, но общая проблема остается.



Кроме того, рекрутирование специалистов в нефтегазовый сектор для решения новых задач, для работы на передовых направлениях пока идет с некоторым опозданием. Можно сказать, что наше предложение опережает спрос. Действует определенный инерционный механизм, когда сначала говорят – «пока нам специалисты этого профиля не нужны», а потом, когда дело доходит до реализации проекта, начинаются «штурмовщина» и сетования на нехватку кадров.

– **Что надо делать в таком случае?**

– Подготовка грамотного специалиста – это дело небыстрое, она занимает 5–7 лет. Кроме того, по ряду новых направлений, которые сейчас развиваются в нефтегазовой отрасли, необходимо готовить и преподавателей. Недостаточно только прочесть книги по этой теме – нужен и опыт практического участия в работе. Поэтому нефтегазовым компаниям стоит заранее озаботиться обучением кадров для реализации стратегических проектов, представляющих собой качественно новый вид деятельности. Например, ни в одном вузе России не готовят специалистов по криогенной технике и тем более по производству СПГ. У нас в вузе сейчас имеется программа подготовки специалистов по производству сжиженного природного газа, но на деле она не задействована и заказов на нее пока нет.

Справедливости ради надо сказать, что в отечественном ТЭКе тратят на подготовку кадров значительно больше средств, чем в других отраслях экономики. Но если в общем сравнивать российские нефтегазовые компании с зарубежными, то там расходы на обучение, подготовку и переподготовку специалистов в несколько раз выше. Сейчас, когда в условиях глобализации существует жесткая конкуренция за «мозги», независимо от страны их происхождения, необходимо уделять особое внимание кадровой политике. Растет количество выпускников, которые идут работать в зарубежные нефтегазовые компании, и это не может нас не настораживать.

– **Как вы оцениваете сотрудничество с «Газпромом»?**

– «Газпром» является нашим стратегическим партнером.

Стратегический партнер

– РГУ уже много десятилетий плотно сотрудничает с газовой отраслью, и хочу напомнить, что одно время мы назывались Институтом нефтехимической и газовой промышленности, то есть газ считался приоритетнее нефти. Даже наше здание, в котором мы сейчас находимся, до 1990 года находилось на балансе «Мострансгаза».

В настоящее время примерно из тысячи абитуриентов, которых мы принимаем ежегодно, порядка 150 приходят к нам по направлению предприятий «Газпрома».

Также мы тесно взаимодействуем с Департаментом стратегического развития «Газпрома» и корпоративной наукой газового гиганта – ВНИИГАЗом и «Промгазом».

– Расскажите, пожалуйста, подробнее о научном сотрудничестве РГУ и «Газпрома»?

– Наш ежегодный объем научно-исследовательской работы – порядка 400 млн рублей. Из этой суммы более 100 млн – разработки, которые ведутся по заказам «Газпрома». Они касаются всех направлений, связанных с газовой отраслью, ведь практически все наши кафедры имеют контракты с «Газпромом». У нас, например, есть единственная в стране кафедра газохимии, которую мы создали специально под проекты «Газпрома». На ней, в частности, открыта упомянутая мной программа переподготовки специалистов по производству СПГ.

Во ВНИИГАЗе и «Промгазе» мы создали базовые кафедры РГУ, которые возглавляют генеральные директора этих институтов. Сейчас как раз мы ведем переговоры с руководителем ВНИИГАЗа **Романом Самсоновым** о том, чтобы расширить деятельность этой базовой кафедры, которая в настоящее время занимается только одним направлением – вопросами подземного хранения газа и газовыми технологиями. Это, конечно, тоже очень важно, но мы предлагаем распространить обучение и на другие направления научной деятельности, прежде всего связанные с освоением шельфа.

Научный взгляд в будущее

– По заказу «Газпрома» мы совместно с «Промгазом» и Московским государственным горным университетом ведем исследования в области добычи метана из угольных пластов. Это достаточно интересное направление, которое требует именно комплексного подхода, поскольку ни газовики, ни горняки по отдельности не могут решать все вопросы – оно находится на стыке отраслей. Там есть масса нюансов, которыми нам приходится заниматься, вплоть до юридических. Наша кафедра горного права как раз сейчас ведет работу по вопросам получения лицензий на угольный метан, ведь ни в одном нормативном документе не прописан этот феномен – «месторождение в месторождении», юридически это никак не проработано.

Сейчас мы разрабатываем программу обучения и профессиональной переподготовки специалистов по добыче метана. По договоренности с «Газпромом» планируется поездка наших преподавателей на стажировку в США для изучения этих проблем, но сейчас она пока откладывается из-за возникших финансовых проблем.

– Как, кстати, вы рассматриваете перспективы угольного метана в России?

– Достаточно позитивно. Например, в США производство угольного метана в 2005 году достигло 50 млрд куб. м, что составило около 8% от добычи традиционного газа в Соединенных Штатах. Использовать это топливо для местных нужд, например, перевести в регионе добычи угольного метана электростанции и печное отопление с угля на газ, вообще особой проблемы не составляет. Также перспективны технологии дегазации угля и в плане снижения аварийности в каменноугольных шахтах. То есть получается как бы двойная польза: с одной стороны, увеличивается добыча газа, с другой – уменьшается количество взрывов и, как следствие, человеческих жертв при добыче каменного угля.

Здесь важен и экологический аспект – метан при добыче угля выбрасывается в атмосферу, усиливая парниковый эффект, а так мы его утилизируем.

– У вас есть какие-то наработки по вопросам использования газомоторного топлива?

– Эта тема активно развивалась в 70–80-е годы, и у нас до сих пор существует программа повышения квалификации специалистов по переводу двигателей внутреннего сгорания на газомоторное топливо. Только востребовано это сейчас слабо, поскольку нет целевого заказа от промышленности.

– Если говорить о разработке шельфа, то ведется ли у вас подго-

товка специалистов соответствующего профиля?

– Да, у нас есть кафедра «Освоение морских и нефтегазовых месторождений», открытая в 1998 году. Ее возглавляет лауреат Государственной премии РФ и премии Правительства РФ, доктор технических наук, профессор **Борис Никитин**. На факультете инженерной механики уже давно существует специальность «Морские нефтегазовые сооружения». Сейчас мы создали Институт арктических нефтегазовых технологий, который возглавляет профессор **Анатолий Золотухин**, наш выпускник, проректор по международной работе, который полтора десятилетия работал в компании Statoil. Его последняя должность там – технический директор московского представительства. Теперь он вернулся к нам.

То есть мы работаем в этом направлении, но остро нуждаемся в ресурсах. Для качественной подготовки специалистов мы должны вести эту работу вместе с нефтяниками и «Газпромом». Там и оборудование, и практики. Может быть, они нам порекомендовали бы специалистов для участия в учебном процессе, поскольку новое очень сложно создавать на пустом месте.

Я вообще хочу подчеркнуть, что, несмотря на весь опыт позитивного сотрудничества с нефтегазовыми компаниями и, в первую очередь, с «Газпромом», наше сотрудничество не имеет пока системного характера. Требуется целевая программа, в которой государство вкупе с газовиками и нефтяниками дало бы нам четкие ориентиры – специалистов какого профиля, в каком количестве и в какие сроки необходимо подготовить. Система отраслевого образования и развитие самой отрасли должны идти рука об руку.

Беседу вел **Николай Хренков**
Фото Российского государственного университета нефти и газа имени И. М. Губкина



НОВЫЕ АКТИВЫ

«Газпром нефть» купила итальянский завод по производству масел и смазок

ОАО «Газпром нефть» приобрело у Chevron Global Energy завод по производству масел и смазок Chevron Italia S.p.A. в городе Бари (Италия). Мощность предприятия составляет до 30 тыс. тонн масел и 6 тыс. тонн смазочных материалов в год.

Итальянский завод производит 150 наименований масел для легкового и коммерческого транспорта, а также промышленного назначения. Мощности предприятия позволяют выпускать также 25 специальных высокотехнологичных смазок, используемых в том числе при проведении буровых работ. Завод имеет сертификаты ISO 9002, 14001, а также лицензию API (Американского института нефти). Вся продукция отвечает европейским стандартам качества и последним требованиям производителей автомобильного и промышленного оборудования.

Предприятие Chevron Italia S.p.A. переименовано в Gazpromneft Lubricants Italia S.p.A. Оперативное управление заводом будет осуществлять ООО «Газпромнефть – смазочные материалы». Компания Chevron Global Energy передает «дочке» «Газпром нефти» лицензию

на использование технологий производства масел и смазок, а также патентные права на торговую марку Техасо для реализации продукции на итальянском рынке.

Европа, Россия, СНГ

Продукцию под брендом «Газпром нефти» компания намерена реализовывать как на итальянском, так и на российском рынках, а также в странах Юго-Восточной Европы (в первую очередь в Сербии) и СНГ. Предполагается маркетинговая и производственная синергия нового актива с сербской компанией NIS («Нефтяная ин-

Итальянский завод производит 150 наименований масел для легкового и коммерческого транспорта, а также промышленного назначения. Мощности предприятия позволяют выпускать также 25 специальных высокотехнологичных смазок, используемых в том числе при проведении буровых работ



дустрия Сербии»), которая была куплена «Газпром нефтью» в начале 2009 года.

«Приобретение завода в Бари соответствует стратегии развития нашего бизнеса в сфере производства масел и смазочных материалов, – сказал Председатель Правления ОАО «Газпром нефть» **Александр Дюков**. – Мы получаем хорошую производственную площадку в Европе, современные технологии и новые рынки сбыта».

ООО «Газпромнефть – смазочные материалы» было создано в ноябре 2007 года. В конце минувшего года компания провела качественное обновление и рестайлинг продукции под брендом SibiMotor. Объем производства в 2008 году составил около 400 тыс. тонн продукции масляного профиля. Компании удалось сформировать эффективную структуру сбыта, позволившую реализовать свыше 50 тыс. тонн фасованной продукции и занять 9% рынка РФ. Кроме того, активно развивались экспортные поставки, в особенности в Казахстан и на Украину. К 2015 году «Газпромнефть – смазочные материалы» планирует занять 15% рынка фасованных масел в России и стать одним из ведущих

игроков в первую очередь в сегменте высокотехнологичных масел для легкового и коммерческого транспорта.

Масляный бизнес – сложный и высокотехнологичный, он требует больших и «длинных» инвестиций. В начале 2008 года «Газпром нефть» приняла долгосрочную стратегию развития своего масляного подразделения. Только в 2009–2011 годах в производство планируется инвестировать 75 млн долларов США. Документ был одобрен до кризиса, но и сейчас ни один инвестиционный проект не подвергся существенному пересмотру. В первую очередь речь идет о вложениях в новые продукты, а также в строительство мощностей по смешиванию и фасовке масел, в оборудование, позволяющее производить современные высокотехнологичные специализированные индустриальные смазочные материалы. При всех своих негативных влияниях кризис продемонстрировал, что чем продукт технологичнее, тем меньше он подвержен колебаниям спроса и цены. ООО «Газпромнефть – смазочные материалы» нет смысла переживать кризис, напротив, компания планирует агрессивно реализовывать открывающиеся возможности, в частности, в сфере импортозамещения.

Импортозамещение

На протяжении последних лет импорт высокотехнологичных, преимущественно западных масел в нашу страну только возрастал, в то время как экспортировала Россия в основном сырье. Тем не менее все это время отечественные производители осваивали современные технологии производства, и на сегодняшний день они могут предложить потребите-

лю целый ряд смазочных материалов, не уступающих по эксплуатационным характеристикам маслам ведущих мировых брендов. Если еще в середине прошлого года многие промышленные предприятия оценивали перспективы импортозамещения смазочных материалов довольно скептически, то уже в ноябре-декабре минувшего года ситуация кардинально изменилась. Режим экономии вынуждает искать российские аналоги, идентичные импортным по спецификациям и качеству, но более дешевые. Предприятия охотно испытывают отечественные масла и внедряют их взамен зарубежных.

Аналогичная ситуация наблюдается и на рынке масел для коммерческого транспорта. Автопарки вынуждены сокращать издержки, в том числе и на смазочных материалах, но при этом никто, как и прежде, не хочет рисковать «здоровьем» автомобиля. Выход один: опробовать отечественные масла, отвечающие импортным спецификациям, и использовать их для своей техники. Экономия

продажа которых осуществляется наливными объемами. Причина банальна: данные продукты практически одинаковы по уровню эксплуатационных характеристик у большинства производителей, а потому единственный вид конкуренции здесь – цена. Как только котировки нефтепродуктов в целом пошли вниз, наметилась общая игра на понижение со стороны производителей и на масла группы ГОСТ.

На рынке фасованных масел для легкового и коммерческого транспорта ситуация иная. Если на крупной фасовке (бочки) замедление потребления уже начало сказываться (здесь решающее влияние оказывает снижение объема грузоперевозок и, как следствие, уменьшение потреблений масел дизельной группы парками коммерческой техники), то на мелкой фасовке (1–5-литровые канистры), которая в основном используется частными владельцами автотранспорта, кризис пока не отразился. Масла на полках магазинов не стали дешевле. Не упало пока и потребление

этих смазочных материалов с учетом фактора сезонности. Снижение же объемов продаж новых

легковых автомобилей может отразиться на замедлении динамики роста рынка масел только спустя значительный период времени – 6–8 месяцев. То есть кризис коснется этого сектора не ранее второй половины текущего года.

Петр Сергеев

Фото Сергея Сапоцкого,
ОАО «Газпром нефть»

В 2008 году «Газпромнефть – смазочные материалы» реализовала свыше 50 тыс. тонн фасованной продукции и заняла 9% рынка РФ

здесь – не на качестве, а только на доплате за имидж иностранного бренда.

Безусловно, кризис существенно отразился на сбыте смазочных материалов, однако его влияние на разные секторы этого рынка неравнозначно. Наибольшие проблемы наметились в сегментах самых низкотехнологичных индустриальных масел группы ГОСТ,





Несколько полотен старых мастеров, горсть старинных монет, что-то из антикварной мебели – чем не вариант инвестиционного портфеля? Доказавшие свою непреходящую ценность предметы искусства – надежные активы в любые времена. Хотя, конечно, полностью абстрагироваться от информации о том, что в первом квартале индекс Mei Moses All Art, отражающий уровень цен на нью-йоркских и лондонских аукционах, снизился на 35%, сегодня вряд ли получится.

ИНВЕСТИЦИИ

На вопросы журнала отвечает вице-президент Газпромбанка, генеральный директор ООО «Арт Финанс» **Марина Ситнина**

Запад и Россия

– Марина Юрьевна, есть ли разница между западным инвестором, вкладывающим средства в предметы искусства, и отечественным?

– Западный арт-рынок существует уже много веков. Россия известна своими великими коллекциями – императорской семьи, **Н.Б. Юсупова, С.И. Щукина, П.М. Третьякова**, но сегодня вкус к старине во многом утрачен: в послереволюционные годы человек, повесивший на стену что-нибудь «буржуазное», выглядел как минимум «несознательным элементом». С появлением в России в де-

вяностые годы свободного рынка после определенных законодательных послаблений на ввоз произведений искусства возродилась и традиция коллекционирования. Начали во множестве открываться частные галереи. Художники же получили наконец свободу творчества. Помните ведь, что раньше делали иной раз с их выставками?

– Бульдозерами сносили.

– Да. Одним словом, российский рынок, которому десять-двадцать лет, а не двести-триста, как западному, конечно, не может быть столь же развитым. Но поскольку у России есть славные традиции, коллекционирование (а значит, и инвестиции в искусство) возрождается. Однако не надо путать «коллекционирование» с «инвестированием». Инвестирование в искусство и на Западе началось только в XX веке, может быть, в отдельных случаях в XIX, а вот коллекционированию там уже почти двадцать веков.





Компания «Арт Финанс» консультирует по вопросам приобретения предметов искусства и оказывает помощь в финансовом сопровождении сделки



ВИСКУССТВО

Рост и молчание арт-рынка

— Инвестирование в предметы искусства технологически куда более сложный процесс, чем покупка-продажа акций. Одним кликом в Интернете такие вещи не делаются...

— Знаю случай, когда человек, поначалу просто прочитавший о росте арт-рынка, обратился к нам и попросил подобрать что-то.

Он был очень далек от искусства, но когда мы стали ему что-то предлагать, проявилось его отношение к тем или иным предметам — одно нравилось

больше, другое — меньше. Специфика и ценность искусства в его эмоциональной составляющей. Люди, инвестирующие в картины или антикварную мебель, мало похожи на тех, кто привык вкладывать свои средства в акции и об-

валюта, акции, золото, недвижимость. А есть люди, которые предпочитают купить, допустим, полотна импрессионистов, а не держать свои личные капиталы на депозитах или в слитках золота?

Одна из картин Энди Уорхола (портрет Мика Джаггера) была продана в минувшем квартале за 1,1 млн долларов. Продавец купил ее в 2006 году за 1,5 млн долларов

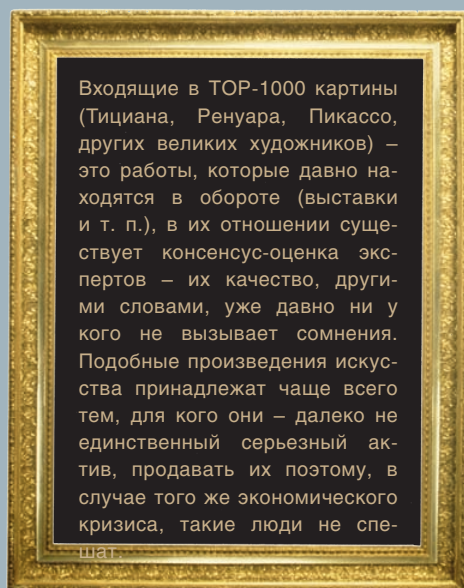
— По информации ведущих аукционных домов, уже после начала кризиса была сделана масса дорогих приобретений: например, одну из

лигации. Инвестор арт-рынка покупает только то, что ему по-настоящему нравится, поэтому это произведение искусства всегда будет радовать человека, причем независимо от того, вырастет цена на эту вещь или нет.

— В связи с кризисом постоянно идут споры о том, что более всего подходит для сохранения и приумножения имеющихся средств —

картин Малевича купили за 60 млн долларов, Матисса — за 45 млн, Мунка — за 38 млн. Пастель Эдгара Дега «Отдыхающая танцовщица» ушла на аукционе Sotheby's в ноябре 2008 года, когда в мире уже бушевал кризис, за 37 млн долларов, а ведь последний раз на аукционе эту же работу продали во вполне благополучном для западного рынка 1999 году гораздо дешевле, за 28 млн долларов. Не так много вообще активов, которые бы





показывали такой хороший результат — особенно в условиях кризиса. А потом, если задуматься, это ведь всего лишь небольшая картина. На фоне страшнейшего кризиса ликвидности и вообще невиданного по широте и размаху глобального кризиса топ-сегмент этого рынка продол-

жает продаваться по высоким ценам. Хотя, конечно, в случае с арт-рынком всегда надо иметь в виду, что покупка предметов искусства — очень интимная вещь. Говорят, что деньги любят тишину, а коллекционирование, я бы сказала, вообще предпочитает молчание. В силу целого ряда причин никто, как правило, не торопится публично рассказывать, что он купил такую-то вещь за столько-то.

— А какова ситуация в России?

— Если мы посмотрим на цифры «русских» торгов ведущих аукционных домов, то увидим, что драматического падения рынка не произошло.

— А все последние годы он, разумеется, быстро рос?

— Цены на русское искусство с 2003-го по 2008 год изменялись в русле общей тенденции и сенсационно били все рекорды прошлых лет. Цены на русскую живопись в этот период поднялись как минимум в семь раз. Все индексы показывали громадный рост. Капитализация TOP-1000 живописных произведений, по оценке авторитетного агентства Skate's, с 8,62 млрд долларов в 2005 году выросла до 13 млрд долларов в 2008-м. Входной порог в ТОП-1000 за тот же период поднялся с 3,6 до 5,6 млн долларов. Четыре из пяти самых дорогих работ, когда-либо появлявшихся на аукционах, были проданы между 2004-м и 2008 годами.

Ажиотажный спрос

— Это долгосрочные инвестиции, но ведь есть на арт-рынке и другие стратегии...

— Да, примером может являться вложение средств в произведения современного искусства, это — наиболее спекулятивный сегмент рынка. История еще не вынесла свой вердикт, нет общего мнения аналитиков. Взгляды на эти произведения часто диаметрально противоположны.

— Есть случаи, как с Ильей Кабаковым, когда художник с какого-то момента стал стоить раз в десять дороже. Кто-то хорошо «поднялся»...

— Огромна роль масс-медиа в «раскручивании» художников, произведений, а также в ценообразова-

нии. Благодаря Кабакову, кстати, изрядно «подросли» и многие другие художники-шестидесятники. Это вполне закономерно и может быть использовано рыночными спекулянтами. Вообще говоря, цены на того или иного художника могут и в восемьдесят, и в сто раз подскочить. С другой стороны, не раз бывало, что под влиянием моды, пиара покупали картину за огромные деньги, а со временем оказывалось, что это всего лишь результат ажиотажного спроса.

— И цена резко падала?...

— Не совсем. Просто их нельзя было продать за ту цену, которую владелец считал справедливой. Публична лишь информация об открытых торгах (аукционных продажах), на которых произведения все-таки проходят отбор, то есть заранее известно, что это качественные работы. Среди таких произведений случаи падения цены при вторичной продаже весьма редки.

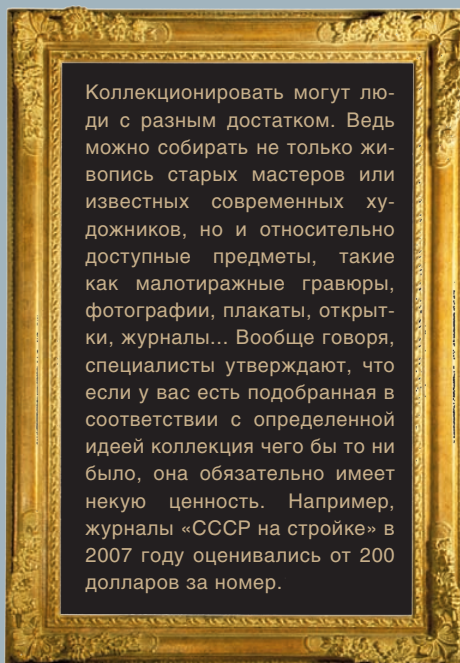
Разумеется, известны случаи снятия произведения с торгов или его

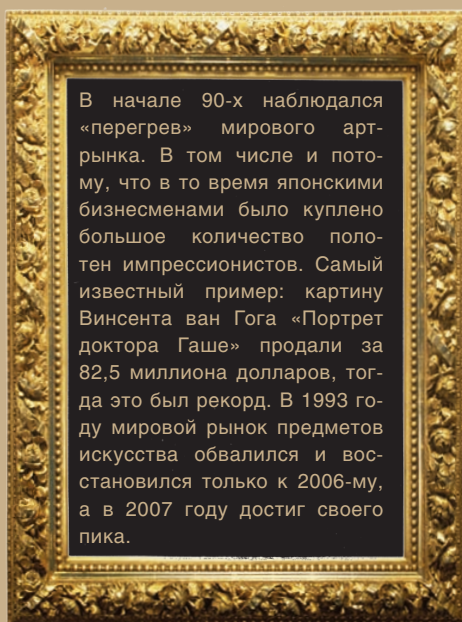
На аукционе Christie's в феврале в Париже одной из покупок, привлечшей внимание многих, стало антикварное «Кресло с драконами» из коллекции Ива Сен-Лорана — Пьера Берже, проданное почти за 22 млн евро

непродажи, но значит ли это, что произошло его обесценение или это — отсутствие спроса, потеря ликвидности? Возможно и то, и другое. Конечно, по неведению можно купить абсолютно некачественную и неинтересную работу за немалые деньги, а потом некому будет ее продать и втрое дешевле. Но это не значит, что картина подешевела, она изначально была такой! Наконец, картина может быть куплена на аукционе в состоянии ажиотажа. Чтобы продать ее потом за столь же высокую цену, нужно, чтобы сложилась подобная же ситуация.

— А вы могли бы сейчас что-то конкретное порекомендовать для инвестиций?

— Не хочу делать прогнозы, потому что этим я буду волей-неволей пиарить что-то. Скажу так: инвестируйте в художников, которые уже состоялись, и только в качественные вещи. Рынок искусства — это все-таки рынок «длинных денег». Разумеется, если речь не идет о спекуляции — то есть, как говорят специалисты, об «оппортунистической» покупке чего-то недооцененного или находящегося в рамках модного тренда для последующей быстрой перепродажи. Но в этом случае надо быть специалистом,





В начале 90-х наблюдался «перегрев» мирового арт-рынка. В том числе и потому, что в то время японскими бизнесменами было куплено большое количество полотен импрессионистов. Самый известный пример: картину Винсента ван Гога «Портрет доктора Гаше» продали за 82,5 миллиона долларов, тогда это был рекорд. В 1993 году мировой рынок предметов искусства обвалился и восстановился только к 2006-му, а в 2007 году достиг своего пика.

хорошо знать рынок и помнить, что высокодоходные стратегии, как и на любом рынке, — самые рискованные.

Сохранить нажитое

— Коллекционирование предметов искусства предполагает наличие условий для хранения. Многие отказываются от идеи купить золотой слиток из-за того, что не в ящике же письменного стола его потом хранить. При этом свободных ячеек в надежных банках нынче, говорят, уже не первый месяц как нет. А десяток картин старых мастеров или импрессионистов, требующих не только охраны, но и определенной степени влажности, освещения, температуры воздуха, не развесишь ведь в обычной московской квартире...

— В плане инфраструктуры у западного рынка искусства большое преимущество перед российским. Я видела, например, хранилища в Европе, которые предназначены для частных коллекционеров и корпоративных коллекций. Это огромные комплексы для хранения произведений искусства, в которых созданы специальные условия, которые хорошо охраняют-

зависимости от произведения, которое надо оценить, мы выбираем того или иного специалиста, организуем экспертизу. Очень важно найти правильного эксперта.

Искусство покупать недвижимость

— «Арт Финанс» помогает приобретать, помимо предметов искусства, еще и недвижимость...

— Мы вообще всегда думаем об альтернативных — по отношению к традиционным финансовым активам — инвестициях. Если на фондовом рынке крах, то у инвестора от акции ничего, кроме записи в реестре, может и не остаться. Недвижимость — это, как и предметы искус-



— Насколько интересен сейчас в плане инвестирования рынок антикварной мебели?

— Этот сегмент незаслуженно обойден вниманием прессы. Хотя и в России есть несколько очень серьезных коллекционеров мебели. Кстати, в этом сегменте рынка, поскольку в нем не было ажиотажного спроса и надутых «пузырей», как в случае с современным искусством, не было и вызванного кризисом значительного спада. Конечно, тут тоже нельзя говорить обо всем сразу: есть разные стили, эпохи, и там ситуации отличаются.

На аукционе Christie's в феврале в Париже одной из покупок, привлекшей внимание многих, стало антикварное «Кресло с драконами» из коллекции Ива Сен-Лорана — Пьера Берже, проданное почти за 22 млн евро (этот предмет мебели уступил, если «поднять» всю историю аукционов, только «Бадминтонскому кабинету» XVIII века, за который князь Лихтенштейн заплатил в 2004 году около 27,5 млн евро. — Ред.). А ведь это произошло в самый разгар нынешнего экономического кризиса.

ся. Более того, есть возможность там же в отдельном кабинете выставить свою коллекцию, пригласить друзей или партнеров по бизнесу. В России таких хранилищ сегодня пока, к сожалению, нет.

— А каким образом российские инвесторы в искусство сейчас хранят свои арт-инвестиции?

— В основном в домах с надлежащей охраной. Или в специализированных хранилищах за рубежом. Иногда коллекционер приобретает произведения искусства и передает их для экспонирования в музей. Таким образом у публики появляется возможность насладиться ими, а у коллекционера — душевный покой, ведь картина находится под охраной и в надлежащих условиях. Не стоит также забывать, что произведения искусства, особенно с многовековой историей, время от времени нужна реставрация.

— Кстати, «Арт Финанс» занимается экспертизой подлинности?

— Нет. Существует два вида экспертизы — технологическая и искусствоведческая. Для первой нужна специальная лаборатория. Что касается искусствоведческого анализа, то в

ства, tangible asset — материальный актив, который, что бы ни происходило, сохраняется физически.

— А в чем заключается помощь «Арт Финанса» в данном случае?

— Если человек понимает, что готов инвестировать в недвижимость, то ему необходим анализ: какова динамика спроса-предложения в той или иной стране, регионе, каково налоговое законодательство, дает ли покупка резидентные преимущества... Есть масса вопросов, ответов на которые, мы помогаем правильно распорядиться средствами.

Беседу вел
Владислав Корнейчук

Фото Андрея Помяна,
arttrans.com.ua, blog,
liveinternet.ru, artsait.ru





Алексей Герман-младший – о кино и не только

Сын известного режиссера **Алексея Германа** – тоже Алексей и тоже режиссер. Поэтому нередко возникает путаница. А еще на пути Германа-младшего к публике стоит стена из блокбастеров: пришел человек в кинотеатр, чтобы качественное и умное кино посмотреть, а там во всех залах что-то агрессивно-яркое показывают. Чтобы в той же Москве столкнуться с «Бумажным солдатом» где-нибудь в мультиплексе, надо сильно постараться. А тут еще мировой экономический кризис...

БУМАЖНЫЙ СОЛДАТ

65
VENEZIA 2008
Silver Lion

65
VENEZIA 2008
"Osella" for Best Technical Contribution

«Серебряный лев»

– Алексей, как вы себя чувствуете в роли Гагарина, полетевшего в космос и в одночасье превратившегося в символ? Ведь вы же, полетев в Венецию и получив за «Бумажного солдата» «Серебряного льва», тоже отчасти стали символом...

– Я как был живым, так и остался. Это мое самоощущение. Мне кажется, получение «Серебряного льва» – не повод, чтобы превращаться в символ. Я страшно рад этому призу, но надо двигаться дальше. Через несколько лет о нем никто уже особенно и помнить не будет.

– Неужели победа в Венеции не привнесла в вашу жизнь ничего нового? Разве не стали к вам относиться с большим интересом?

– Это всё так. Я стал чувствовать себя увереннее. Но можно, например, вспомнить, как носили на руках **Андрея Звягинцева** после присуждения приза на Венецианском кинофестивале и как

этот его триумф сменился безразличием после «провала» в Каннах следующей картины.

Экономический кризис

– Что вы думаете об экономическом кризисе?

– Наивны продюсеры, которые считают, что в России, как в Америке во времена Великой депрессии, «поднимется» отечественное кино. Американскому кинематографу не приходилось жестко конкурировать с иностранной продукцией, а поход в кино стоил тогда копейки: в ту пору в США это не было «событием выходного дня» с обязательным пивом и попкорном, что обходится уже в значительно большую сумму. Было иное время.

Сегодня в нашей стране во всей киноиндустрии стагнация – зарубежных заемных средств в России теперь нет, денег от инвесторов мало, а государственные – пока стоят, потому что происходит постоянный пересмотр бюдже-

та. Вообще складывается ощущение, что культура не нужна. Всех интересует только сохранение офисов. Сейчас стало меньше людей, готовых поддержать то, что не напоминает ухудшенные клоны американского кино. Думаю, снимай сейчас кто-нибудь «Осенний марафон» или «9 дней одного года», помощи им бы не оказали.

– Главный герой «Бумажного солдата» временами очень сильно напоминает **Марчелло Маттеотти** в фильмах **Федерико Феллини**...

– Мне хотелось сделать человека, который ориентирован на какую-то другую жизнь. Моденького такого, но с внутренней пружиной при этом, которая сжимается, сжимается... Чтоб было ощущение, что он немного иначе устроен, чем окружающие.

– На фоне дощатых барачных прохаживается обремененный размышлениями элегантный человек, напоминающий **Маттеотти** в его лучшие годы...

Мне хотелось сделать модненького такого человека с внутренней пружиной, которая сжимается, сжимается...

— Мне кажется, чем больше контрастов в кино, тем лучше.

— Как вы считаете, люди сейчас очень сильно отличаются от тех — в конце 50-х — начале 60-х?

— Мы живем в мире «победившего бренда», в мире торговых марок. Ты зависишь от брендов, тебя воспринимают по брендам. Если тебе повезет, ты сам станешь брендом. К сожалению, так или иначе, но все вертится вокруг денег, вокруг условного гипермаркета. Я убежден, что и раньше, в 50–60-е, тоже всё вращалось вокруг «благополучия» — дач, машин. Но я также глубоко верю, что прослойка людей, у которых имелись некие сверхценности, была тогда значительно толще.

Современная Россия, на мой взгляд, будет страной третьего мира до тех пор, пока мы все не перестанем с радостью превращать жизнь в огромный гипермаркет.

Современная Россия будет страной третьего мира до тех пор, пока мы все не перестанем с радостью превращать жизнь в огромный гипермаркет

Русский Hollywood

— Согласитесь, Алексей, в отечественной кинематографии все-таки нет своего Роберта Де Ниро...

— У нас вообще почти нет личностей такого масштаба. Неудивительно, ведь средний уровень американских фильмов выше, чем средний уровень российских. Шоу-бизнеса в России нет. Все наши попытки походить на них неубедительны. Когда там звезды идут на торжественную премьеру фильма по красной дорожке, которую обступили люди, жаждущие увидеть популярных актеров и режиссеров, — это понятно, когда у нас... Зачем это

Наши попытки делать кино, которое могло бы быть ответом американскому, как правило, неудачны, поскольку обращены непонятно к кому и не затрагивают базовых ценностей, а значит, не имеют европейской и мировой перспективы

надо здесь, сказать трудно. Несколько дней назад я был на премьере одного блокбастера. Возле красной дорожки ни одного любопытствующего человека. Поодаль стоит, чтобы в случае че-





Придумываю мистификацию о том, что в Сибири нашли мальчика с жабрами, беру «трясущуюся» камеру и снимаю, как там в Сибири его травят, а потом выдаю за документальный фильм

го разгонять непонятно кого, автобус с ОМОНОм. И половина примелькавшихся обитателей Москвы поднимается по этой самой красной дорожке... Какая-то имитация. Можно в газетах заявить все что угодно: употреблял наркотики, спас белого медведя... Но все это мало кому интересно. У нас есть актеры, режиссеры, писатели не хуже, чем в Америке. Более того, в России можно найти художников куда лучше, чем там. Но в нашей стране при всем том нет шоу-бизнеса.

«Фабрика грез»

— Вы как-то сказали, что американское кино делают реализующие свои детские фантазии продюсеры и режиссеры. А вам никогда не казалось, что изрядная доля голливудской продукции где-то в недрах ЦРУ получила свой импульс?

стала мифом для всего остального мира.

— Потому что американская «фабрика грез» в течение уже доброй сотни лет пиарит звездно-полосатые идеи, принципы, образы...

— Там есть, конечно, какой-то госзаказ. Но давайте разберемся, как устроено американское кино. Есть правило четырех f. В основе любой картины — «вера, семья, флаг, свобода» (faith, family, flag, freedom). Речь всегда идет о корневых для любого человека вещах, о том, что нам дано практически на уровне инстинктов.

Наши попытки делать кино, которое могло бы быть ответом американскому, как правило, неудачны, поскольку обращены непонятно к кому и не затрагивают базовых ценностей, а значит, не имеют европейской и мировой перспективы. Так что не думаю, что в наших неудачах надо усматривать чей-то заго-

— Просто у американцев есть ощущение, что они — центр мира, главный цивилизатор, что живут в стране, которая

вор. Просто кино, на мой взгляд, должно «ретранслировать» универсальные ценности.

Новое европейское кино

— На Венецианском кинофестивале «Бумажного солдата» «обошел» фильм Даррена Аронофски «Рестлер», сделанный хоть и в Америке, но в стиле «нового европейского кино». Вам нравится творчество братьев Дарденнов, ярких представителей этого направления?

— Их картины — интеллектуальные экзерсисы, созданные для того, чтобы сытые европейские любители кинофестивалей почувствовали себя людьми, равнодушными к судьбам эмигрантов. Мне нравится менее «специальное» кино — Вонг Кар-Вай, например.

— Вы как-то сказали, что «ручная камера» создает подобие достоверности. Неужели зареклись использовать этот прием?

— Я — один маленький кинематографист — не могу быть против того, что популярно во всем мире. Но думаю, этот прием помогает скрыть фальшь. Мне, возможно, было бы интереснее достичь





эффекта «ручной камеры», не используя ее при этом. На данном этапе развития кино, по-моему, уже надо искать какой-то новый киноязык. А ведь, вообще говоря, получать призы на фестивалях и адекватно существовать в некоем культурном пространстве тяжело только в том случае, если ты хочешь искренне рассказывать о наболевшем.

Допустим, я придумываю мистификацию о том, что в Сибири нашли мальчика с жабрами, беру «трясущуюся» камеру и снимаю, как там в Сибири его травят, а потом выдаю за документальный фильм. И всем становится интересно, а правда ли, что мальчик с жабрами? А правда ли, что его потом убили? Сделать такое кино можно за полгода. Вопрос — надо ли?

— Если бы вы снимали «Бумажного солдата» на «цифру», а не на «пленку», изображение действительно очень сильно отличалось бы?

— Если снимать «ручной камерой» и «короткими кадрами», разницы почти нет. Если снимать картину, которая ориентирована на изображение, отличия будут хорошо видны. Появились сейчас новые видеокамеры, которые могли бы дать похожий результат, но многое зави-

сит ведь не только от матрицы, но и от условий съемки, освещенности, изобразительной пластики. «Цифра» все-таки пока грубее «пленки», и так будет, думаю, еще лет пять-десять.

Между двух столиц

— Вы сейчас больше времени проводите в родном Санкт-Петербурге, в Москве, в разъездах?

— В Москве. Я здесь только что закончил работу над короткометражкой, которая скоро выйдет. Это — одна из частей фильма «Короткое замыкание». Другие четыре сняли Кирилл Серебренников, Иван Вырыпаев, Борис Хлебников, Петр Буслов. А еще я в Москве отдыхал. К тому же пять-семь лет почти не выезжал из Питера, а потому долгое время не видел большого количества друзей. Сейчас вот как раз заполняю возникшие пустоты. Писать новый сценарий, конечно, поеду в Питер.

— Кстати, каково ваше отношение к строительству в устье реки Охта общественно-делового центра? Сторонники говорят, что это привлечет

В Питере огромное количество людей, которым больше нечем заняться, кроме как ходить и протестовать против здания, которое будет стоять далеко от центра города

в Северную столицу дополнительные средства, противников возмущает то, что у Санкт-Петербурга появится новая архитектурная доминанта...

— Надо строить. Город должен развиваться.

В Питере огромное количество людей, которым больше нечем заняться, кроме как ходить и протестовать против здания, которое будет стоять далеко от центра города. Мне лично хочется жить в современном городе, в котором сохраняются культурные традиции.

— Как мне показалось, вы все время бросаете курить...

— Просто стараюсь делать это реже. К сожалению, у меня не так много здоровья, как хотелось бы. А ведь я курил по две с половиной пачки в день, когда работал над картиной.

Беседу вел **Владислав Корнейчук**
Фото кинокомпании «Phenomen Films»,
kinopoisk.ru



ЧЕТЫРЕ МЕДАЛИ

Сотрудница газпромовской «дочки» на мировом первенстве по лыжным гонкам среди спортсменов-любителей стала трехкратной чемпионкой

Начало года ознаменовалось для предприятия ООО «Газпром переработка» – Сосногорского газоперерабатывающего завода (СГПЗ) – громкой спортивной победой во Франции.

В тридцати километрах от Гренобля – в городке Отран (Aut Rants) – прошел Кубок мира Мастеров по лыжным гонкам среди спортсменов-любителей. В состав российской спортивной делегации в числе других вошли работники Сосногорского газоперерабатывающего завода: машинист насосной установки



Людмила Удалова, начальник караула ВПЧ-1 **Игорь Лебедев** и спортивный инструктор **Александр Шалауров**. Все затраты, связанные с поездкой сосногорских лыжников во Францию, СГПЗ взял на себя.

Удалова показала на этих соревнованиях, конечно, редкую удачу: спортсменка завоевала три золотые медали – за бег на дистанцию пятнадцать и тридцать километров свободным ходом, за эстафету в составе сборной России (четыре этапа по пять километров) и четвертую «бронзу» – за бег на дистанцию десять километров классическим стилем. «Я стала готовиться к соревнованиям еще прошлым летом, усиленно тренировалась всю осень, рассчитала так, чтобы максимум формы набрать к началу февраля», – говорит Людмила Анатольевна о своей подготовке к Кубку мира Мастеров по лыжным гонкам среди спортсменов-любителей 2009 года в Отране.

Людмила Удалова занимается лыжным спортом с 1976 года. Когда-то она работала тренером-преподавателем по лыжам в Сосногорской ДЮСШ-2. В 2004 году лыжнице было присвоено звание

мастера спорта. «Сейчас какое-то разнообразие спортивных секций у нас появилось, а в то время, когда я была ребенком, – вспоминает Людмила Анатольевна, – мы могли разве что лыжами заниматься, хоккеем и баскетболом в спортзале. В четвертом классе мне папа сказал: «Определяйся, что тебе больше нравится – баскетбол или лыжи». Природа и свежий воздух мне нравились больше, чем душное помещение, поэтому я выбрала лыжный спорт».

Сегодня в планах Людмилы Удаловой – участие в I Олимпийских играх для любителей, которые пройдут в Словении в январе 2010 года, а также в Кубке Мира Мастеров по лыжным гонкам среди спортсменов-любителей, который в 2010-м пройдет в Швеции. Разумеется, это станет возможно, если Сосногорский газоперерабатывающий завод снова, несмотря на экономический кризис, профинансирует поездки на соревнования. И конечно, Удалова собирается участвовать в зимней и летней (в качестве легкоатлета) спартакиадах «Газпрома».

Владислав Корнейчук

Фото ООО «Газпром переработка»

В этом году Кубок мира Мастеров по лыжным гонкам среди спортсменов-любителей проводился в 29-й раз. Участвовало в нем более тысячи лыжников из двадцати стран мира. Из России приехало около двухсот лыжников, одиннадцать – из Республики Коми.





БИАТЛОННЫЙ ПРАЗДНИК

«Газпром» инвестирует в Камчатку

В апреле в Петропавловске-Камчатском состоялись Международные соревнования по биатлону на приз памяти **Виталия Фатьянова** — заслуженного тренера РФ, воспитавшего чемпионов СССР, России, мира и Олимпийских игр. В них приняли участие около семидесяти спортсменов из России, Австрии, Германии, Италии, Польши, Румынии, Франции, Чехии, Украины и Молдавии. Среди них — многие звезды мирового и отечественного биатлона, такие как **Ольга Зайцева** (Россия), **Томаш Сикора** (Польша), **Михаэль Грайс** (Германия) и другие.

Биатлонисты состязались в спринте (7,5 км — женщины, 10 км — мужчины) и гонке преследования (10 км — женщины и 12,5 км — мужчины). Особую атмосферу этим соревнованиям придавало присутствие многих прославленных ветеранов отечественного спорта. Среди них — вице-президент Союза биатлонистов России, четырехкратный олимпийский чемпион **Александр Тихонов** и Герой России, депутат Государственной Думы РФ, трехкратный олимпийский чемпион **Александр Карелин**.

Генеральным спонсором и организатором состязаний выступил «Газпром» при содействии Фонда памяти Виталия Фатьянова, Олимпийского комитета России, Министерства спорта, туризма и молодежной политики РФ, Союза биатлонистов России и Правительства Камчатского края.

«Газпром» традиционно принимает активное участие в развитии отечественного спорта — как массового, так и профессионального. Совместно с Правительством Камчатского края компания готовит инвестиционный проект строительства крупнейшего в регионе спортивно-оздоровительного центра, в состав которого войдет и биатлонный комплекс. Это еще один пример социальной ответственности «Газпрома», его вклада в будущее России», — говорилось в приветствии Председателя Правления ОАО «Газпром» **Алексея Миллера** участникам и гостям соревнований.

Первые состязания на приз Виталия Фатьянова состоялись в 2007 году в Новосибирске — городе, где жил и работал выдающийся тренер. Победителями тогда стали **Дмитрий Ярошенко** (Россия) и **Кати Вильхельм** (Германия). А в 2008 году в Увате (Тюменская область) победили россияне **Андрей Макаев** и **Наталья Соколова**.

В нынешнем году россиянам не повезло. Самыми быстрыми по итогам двух дней соревнований оказались **Ева Тофалви** (Румыния) и **Симон Фуркад** (Франция). Они получили две главные награды — автомобили Lexus. Лучший из россиян — **Николай Круглов** — стал лишь шестым.

«Газпром» реализует на Камчатке не только спортивные проекты. В этом году между компанией и Правительством Камчатского края было подписано Соглашение о сотрудничестве. В настоящее время «Газпром» обустроивает Кшукское и Нижне-Квакчское месторождения на западном побережье Камчатского полуострова, а также строит магистральный газопровод Соболево — Петропавловск-Камчатский.

Кроме того, в 2009 году «Газпром» включил Камчатский край в программу газификации. Компания планирует вложить в газификацию этого региона 275 млн рублей. Средства будут направлены на проектирование и строительство газопровода-отвода от АГРС Петропавловска-Камчатского до ТЭЦ-2.



Недавно заместитель Председателя Правительства РФ **Игорь Сечин** проинформировал Председателя Правительства РФ **Владимира Путина** о том, что Минприроды и Роснедра даны необходимые поручения об ускорении выдачи лицензий «Газпрому» на право пользования участками недр на Дальнем Востоке, в том числе и на Западно-Камчатском шельфе.

Анна Арсеньева
Фото Андрея Шевченко

**Гиревики
газпромовской
«дочки»
проповедуют среди
коллег и соседей
здоровый образ
жизни**



СИЛАЧИ ИЗ ПАНГОД

Водитель 40-тонного тягача Volat автотранспортного филиала **Андрей Делайчук** и оператор по добыче нефти и газа Медвежинского газопромыслового управления **Алексей Павлов** (оба – члены сборной команды ООО «Газпром добыча Надым») на первенствах мира и Европы по гиревому спорту среди мастеров (ветеранов) в Архангельске и России – в Рыбинске заняли первые места.

«Постоянно знакомясь на турнире с другими участниками, спрашивал, кем человек работает, – рассказывает о своих впечатлениях от соревнований в Архангельске Андрей Делайчук. – Ни одного работяги вроде себя не нашел.

Люди и гири

Знаете, почему? Я со своим 40-тонником за день так, бывает, накувыркаюсь! Далеко не каждый человек может еще и в зал после такого пойти, чтобы поза-

этому виду спорта из них двоих пришел первым. «В 2000 году, поскольку я на соревнованиях, которые у нас в поселке проводились, показывал хорошие результаты, меня попросили выступить за «Надымгазпром» в Туле. Мне понравилось. Приехав, предложил Андрею серьезно заниматься, стали с ним тренироваться, выезжать на соревнования района, округа», – рассказывает Алексей Павлов. «Я раньше в футбол играл, – вспоминает Делайчук, – но в какой-то момент, что называется, повесил бутсы на гвоздь. А Леша Павлов узнал и говорит: «Надо же, спорт забросил! А ну давай гириями со мной заниматься!» В 2001 году начал, пятьдесят лет мне уже тогда было».

Гири, как известно, русский национальный вид спорта. Зародился он естественным, можно сказать, способом: когда-то 16-, 24- и 32-килограммовыми «кусками» металла взвешивали мясо или пшеницу.

В свободное от работы время эти же самые пудовые, полупудовые, двухпудовые гири превращались в спортивные снаряды: русские силачи тренировались, соревновались, показывали друг другу и публике свою удаль.

Атлетические торсы и женское внимание

Весьма популярен гиревой спорт в России и в ряде зарубежных стран и в

В свободное от работы время пудовые гири превращались в спортивные снаряды: русские силачи тренировались, соревновались, показывали друг другу и публике свою удаль

ниматься там спортом. В поселке нас – гиревиков – всего четверо». Пангоды, к слову, не такой уж маленький населенный пункт – одиннадцать тысяч жителей.

Делайчука гириями сагитировал заниматься его друг Алексей Павлов, который младше на два десятка лет, но к

На первенстве мира и Европы по гиревому спорту среди мастеров (ветеранов), который прошел в Архангельске осенью минувшего года, Алексей Павлов (возрастная группа 35–39 лет) победил в весовой категории более 110 килограммов, толкнув 24-килограммовую гирю 140 раз. Андрей Делайчук в весовой категории до 95 килограммов (возраст – 55–59 лет) также получил золотую медаль, подняв 18-килограммовую гирю рывком 248 раз.





наши дни. Разумеется, помимо развития силы, выносливости, результатов на турнирах и национального колорита, гири – это еще и постоянная прекрасная физическая форма. К здоровому телу, само собой, прилагается и здоровый дух. «Я молодым ребятам часто говорю: разве плохо, придя на пляж, раздеться и выглядеть при этом спортивно? Ведь чем просто тупо часами пить пиво с чипсами и курить, куда лучше заниматься с теми же гирями, развивая силу воли, укрепляя тело и дух. И со стороны девчонок к таким парням интерес, кстати, всегда повышенный», – говорит Алексей Павлов. Делайчук тоже в гирях видит одни плюсы. «Мужиков, – делится он своими соображениями, – подводит часто что?

Спина. А гири помогают держать хорошую форму. Мне пятьдесят седьмой год идет. Мужики в моем возрасте, как правило, всё больше времени уделяют пиву и телевизору, всё меньше – женщинам. А я вот, благодаря спорту, никакого угасания интереса к женскому полу не ощущаю».

Роль гиревого спорта в добыче газа

Не стоит забывать также, что оба атлета живут и трудятся на Крайнем Севере, а в тамошних суровых климатических условиях крепкое здоровье – отнюдь не роскошь. «Я – инженер по разработке нефтяных и газовых месторождений, окончил Тюменский государственный нефтегазовый университет, сейчас ра-

ботаю оператором по добыче, а это тяжелый физический труд на свежем воздухе, на сильном, как правило, морозе. Устаю, конечно, очень. Часто приходится заниматься после рабочей смены, совершая над собой усилие», – говорит Алексей Павлов.

Как мы уже говорили, мало кто в поселке, где проживают гиревики, относится к спорту так же трепетно. «Обычно я занимаюсь в зале, – рассказывает Андрей Делайчук. – У нас прекрасный спортзал, всё, что надо, есть. Многих же смущает то, что за тренировку надо платить шестьдесят рублей. Я говорю: “А вы посчитайте, сколько вы в неделю на пиво тратите!” Я не знаю, сколько оно стоит, я его не пью, но уверен, расходов это “хобби” требует больше, чем занятия в спортзале».

Веселые старты

На провокационный вопрос, не кажется ли ему самому гиревой спорт несколько скучноватым, Павлов отвечает: «Если вы ходите в зал, занимае-



На занятия гиревым спортом, по мнению водителя тягача из ООО «Газпром добыча Надым», уходит куда меньше средств, чем на пиво, а пользы они приносят несоизмеримо больше

тесь, прекрасно выглядите, показываете на тренировках и соревнованиях хорошие результаты, то вам обязательно будет интересно. Гири – это, может, и не так весело, как телешоу “Звезды на льду”, но с ними, конечно, не соскучишься!»

Владислав Корнейчук

Фото ООО «Газпром добыча Надым»

ГЛОБАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Хореография и вокал на страже мира

В конце марта уже в шестой раз прошел Московский международный фестиваль-конкурс (ММФК) детского и юношеского художественного творчества «Открытая Европа». В дни школьных каникул две тысячи его участников получили хорошую возможность продемонстрировать свои последние достижения.



Участники конкурса с восторгом встречали все основные события ММФК – торжественное открытие, конкурсные просмотры, мастер-классы, экскурсии по Москве, призы, гала-концерт. Еще бы, ведь юные артисты из разных городов и стран получили возможность не только «себя показать и других посмотреть», но и познакомиться со своими конкурентами, вдоволь пообщаться, набраться новых впечатлений, расширить кругозор. География же фе-

ется народный артист России, солист Московского государственного театра оперетты **Герард Васильев**, а народная артистка России **Валентина Толкунова** второй год председательствовала в «Эстрадном вокале». Имя председателя жюри в номинации «Хореография» знает весь балетный мир, потому что это народная артистка России **Лидия Устинова**, профессор Государственного университета культуры и искусства.

Были у VI ММФК и нововведения: в этом году в рамках «Открытой Европы» стартовала благотворительная программа, нацеленная на то, чтобы вовлечь детей-инвалидов в художественное творчество,

В рамках «Открытой Европы» стартовала благотворительная программа, нацеленная на то, чтобы вовлечь детей-инвалидов в художественное творчество, предоставить им возможность встреч, общения со своими сверстниками

стивала впечатляет: в нынешнем году в Москву приехало более двух тысяч участников из шестнадцати стран Европы (Россию представляли 145 городов). В ММФК также приняли участие и артисты из Китая. В частности, хореографический ансамбль «Шэн Юэ», трио девочек, играющих на старинных струнных инструментах гучженах, и трубач **Мэн Цзинцзэн**.

Конкурс

Конкурсные выступления оценивались жюри, в которые вошли видные деятели культуры и искусства. Председателем жюри в номинации «Академический вокал» на протяжении многих лет явля-

предоставить им возможность встреч, общения со своими сверстниками. Полный зал Дворца культуры МГТУ имени Н. Э. Баумана рукоплескал на гала-концерте маленьким сестрам-певицам **Лере** и **Вике Артемовым**, которые, к сожалению, не могли видеть этого красиво украшенного зала, своих пушистых призов и медалей Брайля, которые им были вручены.

Гала-концерт

Взявший гран-при во всех возрастных группах номинации «Хореография» ансамбль «Экситон» из Ульяновска вызвал на гала-концерте бурные овации. Вполне сопоставимые с теми, что по-

В «Открытой Европе» в Москве участвуют творческие коллективы и отдельные исполнители в возрасте до двадцати лет. Юные артисты и художники имеют возможность продемонстрировать свои творческие достижения в номинациях «Вокал», «Инструментальная музыка», «Хореография», «Шоу программы и Театры мод», «Художественное слово» и «Художественное и декоративно-прикладное творчество».

«Открытая Европа» проводится под эгидой Совета Федерации Федерального собрания РФ, Министерства культуры РФ и Комиссии Российской Федерации по делам ЮНЕСКО. Организаторами являются Международная ассоциация содействия культуре и Представительство международных детских и юношеских фестивалей и конкурсов в России «Весало-тур». Фестиваль-конкурс проходит в сотрудничестве с Международной федерацией мира и согласия, с Московским союзом обществ дружбы, Благотворительным общественным фондом «Новые имена», Фондом развития творчества социально незащищенных детей «Дети России», Международным благотворительным фондом «Дягилев Центр», Государственным Российским Домом народного творчества, Домом культуры и эстетики «Нега», Фондом **Герарда Васильева** по сохранению и развитию жанра оперетты, Детской школой искусств имени Е. Р. Светланова и другими учреждениями культуры и искусства, при поддержке Правительства Москвы и ряда административных округов российской столицы. Как и в прошлые годы, генеральным почителем VI Московского международного фестиваля-конкурса «Открытая Европа» стала компания ООО «Газпром экспорт», а попечителем фестиваля – его немецкий партнер Verbundnetz Gas AG. Материальную поддержку фестивалю-конкурсу оказывает и Министерство культуры РФ.

следовали за появлением на сцене замечательной Валентины Толкуновой, которая к огромному удовольствию собравшихся спела песню из мультфильма «Зима в Простоквашино» – «Кабы не было зимы». По достоинству оценили зрители и номер «Счастливая жизнь» ансамбля «Шэн Юэ»: восьмилетние китайские танцовщицы, облаченные в яркие национальные костюмы, в очередной раз привели зал в состояние восторга.

Призы

Независимо от номинации и места, откуда приехал на конкурс очередной его участник, зал встречал всех одинаково – бурными овациями и аплодисментами: обстановка в ДК МГТУ была одновременно непринужденной и праздничной. Кроме главных призов и дипломов, были вручены и специальные, позволяющие молодым артистам «Открытой Европы» принять участие в престижных международных фестивалях. Так, например, член жюри **Марьян Катароски** из Македонии вручил победительнице в «Народном вокале» – москвичке **Виктории Антюшко** – приглашение на Международный фестиваль Spring bells, директором которого он является. Национальный директор Чемпионата мира по искусству в Голливуде **Галина Полторац** преподнесла путевку на ЧМ-2009 получившей гран-при в номинации «Эстрадный вокал» **Николетте Дарабанэ** из Молдовы. Ей, а также лауреатам «Открытой Европы» – **Виталию Фокину**, **Александру Васюткину**, **Юлии Михайловой** из Москвы, **Анне Лукачевской** из Якутии, **Диане Матвеевой** из Санкт-Петербурга и **Виталию Пронину** из Мариуполя –

культуре и Московского международного фестиваля-конкурса «Открытая Европа» **Игорь Черкасов** заметил: «Вместе с вами восторгаюсь искусством наших детей, которые показали в эти дни свои замечательные способности и таланты...»

Кстати, юные артисты и художники подписали на шестой «Открытой Европе» Обращение Фестиваля, в котором, в частности, говорится: «Мы хотим, чтобы Европа, Азия и другие континенты были открыты миру, чтобы не возникали новые барьеры и чтобы мы могли жить в мире, встречаться и общаться со своими сверстниками. Пусть объединяющие всех нас музыка, поэзия, песни, танцы собирают детей и молодежь не только в Москве, но и в других городах и странах, пусть наше творчество

Генеральным попечителем VI Московского международного фестиваля-конкурса «Открытая Европа», как и в прошлые годы, стала компания ООО «Газпром экспорт», попечителем – Verbundnetz Gas AG

директором Международного конкурса молодых исполнителей «Балтик-транзит 2009» **Еленой Швилпе** были вручены приглашения в Юрмалу.

По традиции самый маленький участник «Открытой Европы» получил от компании «Газпром экспорт» специальный приз: трехлетняя **Вика Грачева** из танцевального ансамбля «Ливень» стала обладателем электрического пианино и огромного плюшевого медведя.

Обращение

Завершая праздничный вечер, президент Международной ассоциации содействия

увидят и услышат добрые люди Земли». Необходимость такой «глобализации», кажется, никаких возражений ни у кого не вызывает.

Владислав Корнейчук

Фото
Международной ассоциации содействия культуре





АКТУАЛЬНАЯ ЗАДАЧА



«Газпром» активизирует работу по подготовке специалистов по противокоррозионной защите

Надежность работы Единой системы газоснабжения (ЕСГ) России во многом зависит от уровня противокоррозионной защиты объектов добычи, транспортировки, переработки, подземного хранения и распределения газа, действующих в этой системе. Естественно, ОАО «Газпром» уделяет особое внимание разработке и внедрению антикоррозионных технологий, материалов и оборудования для газовой промышленности. Не менее актуальной задачей остается подготовка и повышение квалификации кадров – специалистов по защите от коррозии, от профессионализма которых зависит эффективное использование последних достижений науки и техники на производстве. Поэтому сегодня «Газпром» концентрирует свои силы на ее успешном выполнении.

Так, в этом году ВНИИГАЗ совместно с предприятиями НП «СОПКОР» (некоммерческое партнерство, объединяющее отечественные «антикоррозийные» компании и организации) провели первый учебно-практический семинар по

программе «Обеспечение эффективной противокоррозионной защиты объектов ОАО «Газпром». Приемочные обследования систем противокоррозионной защиты и сертификация работ в рамках СДС (система добровольной сертификации) «ГАЗПРОМСЕРТ». В нем приняли участие представители 13 дочерних предприятий «Газпрома». В текущем году ВНИИГАЗ планирует продолжить обучение антикоррозионщиков. А в перспективе такие семинары должны стать основной базой для подготовки специалистов высшего технического мастерства.

Практические навыки работников дочерних предприятий «Газпрома» по противокоррозионной защите было решено проверить в ходе первого смотроконкурса профессионального мастерства, который прошел на базе ООО «Газпром трансгаз Югорск». В нем приняли участие специалисты из 24 «дочек» корпорации. Конкурсантам было предложено выполнить теоретические и практические задачи, с решением которых они сталкиваются в своей по-

вседневной работе. Участники смотра успешно справились со своими заданиями, но тем не менее комиссия выявила различия в уровне их подготовки, подходах к обслуживанию и эксплуатации оборудования. В результате организаторы конкурса рекомендовали разработать отраслевые требования к обучению сотрудников противокоррозионных направлений. Также было отмечено, что проведение подобных мероприятий необходимо сделать традицией, так как они способствуют устранению недочетов в системе подготовки специалистов и их непосредственной работе.

Впрочем, этим дело не ограничится. ООО «ВНИИГАЗ» подписало Соглашение о научно-техническом сотрудничестве с компанией Force-Technology Norway AS, которое предполагает расширение взаимодействия в области защиты от коррозии. В частности, речь идет о совместных научных исследованиях; испытаниях и сертификации материалов, технологий и оборудования; обмене нормами и документами, применяемыми в России и Норвегии, а также об обучении российских специалистов в области противокоррозионной защиты.

Кирилл Кольчугин

Фото ООО «Газпром трансгаз Югорск»,
ООО «ВНИИГАЗ»

Морозовка

Пансионат ОАО «Газпром»



Пансионат «Морозовка» находится в 20 километрах от МКАД по Ленинградскому шоссе в экологически чистой зоне. Его здания расположены на территории старинной дворянской усадьбы «Морозовка», в парке с каскадом прудов.

К услугам гостей:

- ◆ Номера «Люкс», «полулюкс», «стандарт», 1- и 2-местные номера. В каждом номере телефон, сейф, мини-бар, спутниковое ТВ. Вас ждут: уютные кафе и роскошные рестораны.
- ◆ В нашем пансионате Вы сможете попробовать минеральную природную воду «Морозовская», добываемую из подземного источника с глубины 452 метра и рекомендованную Российским научным центром реабилитации и физиотерапии и Российской академией медицинских наук для лечебного и профилактического применения.
- ◆ Для любителей активного отдыха: тренажерный зал, теннисный корт, бильярд, прокат велосипедов, роликовых коньков, самокатов, мини-футбол, пляжный волейбол, бадминтон, рыбалка на берегу старинного пруда, финские сауны, римская терма. Конный манеж предлагает обучение верховой езде и прогулки в экипажах.
- ◆ На берегу пруда – пляж с лодочной станцией.
- ◆ Для самых маленьких гостей работает детская игровая комната.
- ◆ Территория пансионата охраняется, что обеспечит Вам приятный и безопасный отдых!

Тел. (495) 380-86-91 ◆ Тел./Факс (495) 380-84-78

www.morozovka.ru

НЕ ХОТИТЕ ПОКУПАТЬ РЕСИВЕР? ВОЗЬМИТЕ В АРЕНДУ!

На правах рекламы.

Для дома

Для дачи

**Посмотреть
неделю
французского
кино**

**Попробовать
НТВПЛЮС**

**210
руб./мес.**

**Посмотреть
Чемпионат
мира**



**Спрашивайте оборудование в филиалах и центрах
абонентского обслуживания НТВ-ПЛЮС**

Москва (495) 755 55 45, Санкт-Петербург (812) 336 45 45, Самара (846) 270 32 32
Ростов-на-Дону (863) 218 25 61, Екатеринбург (343) 278 20 90

До 30.06.09 действует специальное предложение – первый
неполный месяц аренды – 2 рубля!*

* Узнайте подробности по телефону 8 800 200 55 45 или на сайте Телекомпании www.ntvplus.ru



**цифровое спутниковое
телевидение**