

Газпром

май
2008

ГАЗОХИМИЯ

6

«Газпром» увеличивает
газоперерабатывающие мощности

**ЯМБУРГСКИЕ
ПЕРСПЕКТИВЫ**

16

**СТРАННЫЙ
НАЛОГ**

22



**Наши клиенты
достигают
успеха.**



www.sogaz.ru

**Мы их
поддерживаем.**

Накопленный опыт работы, набор уникальных страховых программ и непрерывный процесс повышения качества нашей деятельности позволяют нам уже более 14 лет обеспечивать надежную защиту имущественных интересов компаний газовой отрасли России.

Постоянно совершенствуя технологии комплексного страхования, внедряя элементы риск-менеджмента и активно участвуя в программах социальной защиты работников, мы считаем своей целью обеспечить стабильное и динамичное развитие нашего основного стратегического клиента и партнера – ОАО «ГАЗПРОМ».

Каждый день открывает новые горизонты, предоставляет новые возможности, приносит новые победы. Мы убеждены в том, что любое наше совместное достижение – это не предел. Самые смелые проекты у нас впереди!

СОГАЗ

СТРАХОВАЯ ГРУППА

БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ. БОЛЬШАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.

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

Телефон: (495) 234-44-24



НОВЫЕ ЗАДАЧИ

Главный редактор
Сергей Правосудов
Редакторы
Денис Кириллов
Александр Рудаков
Ответственный секретарь
Лина Чернакова
Фоторедактор
Татьяна Ануфриева
Обозреватели
Наталья Гулейкова
Вера Филиппова
Владислав Корнейчук
Александр Фролов

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

Благодарим
за предоставленные
фотоматериалы
ООО «ИРЦ Газпром»
Перепечатка материалов
допускается только по
согласованию с редакцией
Журнал зарегистрирован
в Министерстве РФ по делам
печати, телерадиовещания
и средств массовой
информации.
Свидетельство о регистрации
ПИ №77–17235
от 14 января 2004 г.
Учредитель ОАО «Газпром»

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

По вопросам подписки
и распространения
обращаться:
phoenix@interpochta.ru
www.interpochta.ru
Телефон: +7 (495) 225 5355,
доб. 522, 703
Тираж 10 150 экз.

В минувшем месяце Совет директоров ОАО «Газпром» рассмотрел ряд ключевых вопросов. В частности, проекты по добыче газа на период до 2020 года. Существующие прогнозы развития внутреннего и внешнего рынков, а также имеющаяся у Группы «Газпром» сырьевая база позволяют планировать добычу газа компанией в объеме 570 млрд куб. м – к 2010 году, 610–615 млрд куб. м – к 2015 году и 650–670 млрд куб. м – к 2020 году. Освоение перспективных месторождений будет вестись с учетом комплексного синхронного развития мощностей по добыче, транспортировке, переработке и хранению газа.

В связи с увеличением в общем объеме добычи доли «жирного» валанжинского газа корпорации необходимо наращивать мощности по переработке голубого топлива. Кроме того, сложный состав газа в месторождениях Восточной Сибири и Дальнего Востока требует создания здесь крупных газоперерабатывающих и газохимических предприятий. В минувшем году появилась на свет компания «Газпром переработка», которой отводится ключевая роль в этом процессе. Интервью с генеральным директором ООО «Газпром переработка» **Юрием Важениным** читайте на с. 10–11.

Кроме того, Совет директоров одобрил работу по поэтапному доведению цен на природный газ, поставляемый в страны СНГ и Балтии, до сложившегося на европейском рынке уровня, отражающего потребительские свойства голубого топлива. «Газпром» уже добился определенных успехов на этом направлении. В 2005–2007 годах средневзвешенная цена газа для стран СНГ и Балтии увеличилась в 2,3 раза, в то время как для дальнего зарубежья рост составил 1,4 раза.

«Газпром» неуклонно движется в сторону формирования в России полноценного рынка газа. Начиная с 2002 года успешно функционирует Электронная торговая площадка ООО «Межрегионгаз» (ЭТП). Теперь в дополнение к ней решено создать Биржу газа. ЭТП будет специализироваться на физических поставках газа в пределах ближайшего месяца и давать индикацию цены на краткосрочный период. Главным инструментом Биржи газа станут фьючерсные контракты на срок до 72 месяцев, на основании чего можно будет делать долгосрочные прогнозы газовых цен (подробнее см. с. 20–21).

Корпорация активно укрепляет свои позиции на европейском рынке. «Газпром» и компания Verbundnetz Gas подписали соглашение о строительстве нового подземного хранилища газа в районе города Бернбург (Германия). «Участие Группы «Газпром» в проектах по подземному хранению природного газа на территории Германии – конкретный пример реализации стратегии компании по обеспечению энергетической безопасности Европы», – заявил Заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» **Александр Медведев**.

Как известно, главная задача подземных хранилищ газа – обеспечить бесперебойное снабжение потребителей голубым топливом в напряженный зимний период. Поэтому «Газпром» постоянно наращивает мощности своих ПХГ на территории России. Отбор газа из них в минувшем осенне-зимнем сезоне составил 50,05 млрд куб. м, что на 4,4 млрд куб. м превышает плановое задание. При этом в январе был достигнут исторический максимум суточного отбора газа из ПХГ – 583,6 млн куб. м.

тема номера

Газохимия

«Газпром» увеличивает
газоперерабатывающие
мощности

6



дочки-матери

«Объем добычи сохраним»

На вопросы журнала отвечает
генеральный директор
ООО «Газпром добыча Ямбург»
Олег Андреев

16



рынок

20

В России формируется
полноценный рынок
газа

Дорога к бирже



1

от редакции

Новые задачи

4

коротко

Сотрудничество с Ливией

Осень-зима 2007–2008

ПХГ в Германии

Хороший потенциал

Постепенный переход

Перспективы добычи

Централизованный заказчик

Надежность системы

6

тема номера

Газохимия

«С задачей справимся»

12

нефтяное крыло

В темпе рынка

15

форум

Энергетическая безопасность

16

дочки-матери

«Объем добычи сохраним»

20

рынок

Дорога к бирже

22

расследование

Странный налог

25 территория
Первый клуб не комом

26 партнерство
**Конструктивное взаимодействие
Своими глазами**

32 кадры
Поколение NExT

34 наука
Консультант по экономике

38 в блокнот акционера
Положительные новости

40 культура
Пропагандист российского искусства

44 спорт
**Жребий брошен
Снегоходное ралли**

46 наши люди
**Powerlifting
Летчики-газовики**

51 «Газпром» – детям
Юные театралы

52 день победы
Санинструктор Алла

54 увлечение
От значков к истории

расследование

Странный налог



22

Произвольное толкование
законодательства бьет по рынку
газомоторного топлива

культура

Пропагандист российского искусства

Топ-менеджер «Газпрома»
собирает картины и помогает
художникам

40



наши люди

48



Двигатель МиГ-31 – родной брат мотора
газоперекачивающей станции

Летчики-газовики

СОТРУДНИЧЕСТВО С ЛИВИЕЙ

В рамках рабочего визита Президента Российской Федерации **Владимира Путина** в Ливию Председатель Правления ОАО «Газпром» **Алексей Миллер** подписал Меморандум о сотрудничестве с Национальной нефтяной



LIBYA-WATANONA.COM

корпорацией Ливии и Меморандум о взаимопонимании с Ливийским африканским инвестиционным фондом. В соответствии с этими документами стороны планируют изучить возможности реализации совместных энергетических проектов на территории Ливии, а также в других странах африканского континента. Для осуществления договоренностей Ливийский африканский инвестиционный фонд и «Газпром» намерены создать совместное предприятие.

ОСЕНЬ-ЗИМА 2007–2008

Правление ОАО «Газпром» рассмотрело итоги работы дочерних обществ и организаций в октябре-марте 2007–2008 годов. В данный осенне-зимний период добыча газа корпорации выросла на 4,9 млрд куб. м по сравнению с предыдущим сезоном – до 297,9 млрд куб. м. Отбор голубого топлива из ПХГ на территории России составил 50,05 млрд куб. м, что на 4,4 млрд превысило плановое задание. При этом в январе был достигнут исторический максимум суточного отбора газа из подземных хранилищ – 583,6 млн куб. м.

В целях обеспечения надежной и бесперебойной работы Единой системы газоснабжения к началу следующего осенне-зимнего периода (2008–2009 годов) Правление поручило профильным подразделениям компании довести запасы товарного газа в российских ПХГ в объеме не менее 64 млрд куб. м, увеличить максимальную суточную производительность хранилищ с 608 до 620 млн куб. м, а среднесуточную в декабре-феврале – до 500 млн куб. м (за аналогичный период 2007–2008 годов данный показатель составил 492,35 млн куб. м).



СЕРГЕЙ ПРАВОСЛОВ

ПХГ В ГЕРМАНИИ

В центральном офисе ОАО «Газпром» в присутствии министра экономики и труда немецкой федеральной земли Саксония-Ангальт **Райнера Хазелоффа** Заместитель Председателя Правления **Александр Медведев** и Председатель Правления компании Verbundnetz Gas (VNG) **Клаус-Эвальд Хольст** подписали Соглашение о сотрудничестве в области подземного хранения газа. В соответствии с документом стороны построят новое ПХГ близ Бернбурга (Саксония-Ангальт, Германия). Ввод в эксплуатацию первой каверны хранилища запланирован на 2009 год, последней – на 2022 год. К моменту завершения строительства объекта активный объем ПХГ составит 510 млн куб. м газа. В течение ближайших 14 лет «Газпром» и VNG намерены совместно инвестировать в данный проект около 350 млн евро.

ХОРОШИЙ ПОТЕНЦИАЛ

Состоялась рабочая поездка делегации ОАО «Газпром» во главе с Заместителем Председателя Правления **Александром Ананенковым** на судостроительные и машиностроительные предприятия Северо-Западного региона, в ходе которой в Санкт-Петербурге прошло совещание, посвященное возможностям российской промышленности по созданию судов и специальной техники для реализации приоритетных проектов «Газпрома» на Арктическом шельфе. В его работе приняли участие представители профильных подразделений и «дочек» корпорации, ведущих российских научных и проектных организаций, а также отечественных судостроительных и машиностроительных предприятий.

Особое внимание было обращено на соблюдение графиков выполнения заказов «Газпрома», уже размещенных на российских заводах. В то же время речь шла и о перспективах. «У отечественных предприятий есть хороший потенциал, позволяющий создавать технологический флот, добычные и буровые платформы. Но нужно перенимать опыт, развивать собственные технологии, привлекать квалифицированный персонал», – подчеркнул Александр Ананенков.

ПОСТЕПЕННЫЙ ПЕРЕХОД

Совет директоров ОАО «Газпром» одобрил проводимую компанией работу по поэтапному доведению цен на природный газ, поставляемый в страны СНГ и Балтии, до сложившегося на европейском рынке уровня, отражающего потребительские свойства голубого топлива. Реализация данной политики уже позволила «Газпрому» достичь значительных результатов. Так, с 2006 года разделены контракты на поставку газа на Украину и транзит по ее территории, причем первый документ предполагает реализацию российского голубого топлива по европейским ценам. Ведутся переговоры о стоимости поставок среднеазиатского газа в 2009–2011 годах.

Благодаря проведенной работе, в 2005–2007 годах средневзвешенная стоимость российского газа для стран СНГ и Балтии возросла в 2,3 раза (для дальнего зарубежья – в 1,4 раза). Это привело к существенному увеличению выручки «Газпрома» от реализации газа и росту налоговых поступлений в российский бюджет.

ПЕРСПЕКТИВЫ ДОБЫЧИ

Совет директоров ОАО «Газпром» рассмотрел перспективы добычи газа корпорации на период до 2020 года.

Существующие прогнозы развития внутреннего и внешне-го газовых рынков, а также имеющаяся у Группы «Газпром» сырьевая база позволяют планировать добычу газа компанией в объеме 570 млрд куб. м – к 2010-му, 610–615 млрд куб. м – к 2015-му и 650–670 млрд куб. м – к 2020 году (с учетом проектов на востоке России). В 2008–2010-х уровни производства газа будут обеспечиваться за счет действующих и вводимых в разработку месторождений Надым-Пур-Тазовского района. В частности, планируется вывести на проек-



ОАО «ГАЗПРОМ ДОБЫЧА ЯМБУРГ»

ную мощность Южно-Русское и Харвутинскую площадь Ямбургского месторождения, увеличить добычу из сеноманских залежей Заполярного. В 2008 году предусматривается ввод в эксплуатацию двух ачимовских участков Уренгойского месторождения, а также начало освоения Западно-Песцового и Ныдинской площади Медвежьего месторождения, нижнемеловых залежей Заполярного и Песцового.

После 2010 года предполагаемые объемы добычи газа будут обеспечиваться за счет продолжения развития производства в Надым-Пур-Тазовском районе, а также ввода в эксплуатацию Бованенковского и Штокмановского месторождений, освоения новых залежей в акваториях Обской и Тазовской губы, а также в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. К 2020 году около 50% добычи Группы «Газпром» будет приходиться на новые месторождения.

ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЙ ЗАКАЗЧИК

Заказчиком по реализации инвестиционных проектов «Газпрома» в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке назначена 100-процентная «дочка» корпорации – ООО «Газпром инвест Восток». Обществу поручена организация строительства газопроводов Чиканское ГKM – Ангарск – Иркутск, Сахалин – Хабаровск – Владивосток, Якутия – Хабаровск – Владивосток и второй нитки магистрали Братское ГKM – Братск, а также объектов переработки газа в Якутии, Иркутской области и Красноярском крае. Кроме того, на «Газпром инвест Восток» возложено осуществление проекта газификации Камчатской области, первая очередь которого предполагает обустройство Кшукского и Нижнеквакчикского газоконденсатных месторождений и сооружение магистрального газопровода УКПГ-2 Нижнеквакчикского ГKM – АГРС г. Петропавловска-Камчатского.



FLICKR PHOTOS

НАДЕЖНОСТЬ СИСТЕМЫ

В Екатеринбурге Заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» Александр Ананенков провел совещание по вопросам дальнейшего повышения надежности работы ЕСГ России и развития крупнейшей в мире газотранспортной системы, которая принадлежит корпорации. В частности, он отметил, что в первую очередь работа «Газпрома» направлена на дальнейшее обеспечение бесперебойных поставок газа потребителям, а также связана с растущим спросом на газ как в России, так и за рубежом. Именно поэтому компания реализует такие проекты, как «Северный поток», СРТО – Торжок, расширение Уренгойского газотранспортного узла и ГТС на северо-западе России, а также готовится к осуществлению перспективных – «Южный поток», «Алтай», Якутия – Хабаровск – Владивосток, создание нового Ямальского газотранспортного коридора и т. д.

ГАЗОХИМ

«Газпром» увеличивает газоперерабатывающие мощности



Сегодня российская газовая отрасль стоит на пороге глобальных преобразований. Дело в том, что запасы легкодоступного сеноманского газа истощаются, и в дальнейшем будет расти доля газа, извлекаемого из валанжинских и ачимовских пластов. А здесь уже содержатся не только метан, но и этан, пропан, бутаны и др., которые необходимо извлекать и перерабатывать в полиэтилен, полипропилен и т. д. Месторождения Восточной Сибири также характеризуются сложным составом газа

и содержат в своих недрах значительные объемы гелия. Таким образом, «Газпрому» нужно создавать мощные газоперерабатывающие и газохимические комплексы.

В последнее время в «Газпроме» осуществляется внутренняя реформа, направленная на создание специализированных компаний, что должно повысить эффективность работы всей Группы. В результате в минувшем году на свет появилось ООО «Газпром переработка». В ее состав вошли Сургутский завод по стабилизации конденсата и Управление транспортировки жидких углеводородов, выделенные из компании-донора ООО «Сургутгазпром» (сегодняшнее название ООО «Газпром трансгаз Сургут»), Управление по подготовке конденсата к транспорту – из ООО «Уренгойгазпром» (ныне ООО «Газпром добыча Уренгой»), а также Сосногорский газоперерабатывающий завод, Северное линейно-производственное управление и Вуктыльское газопромысловое управление, ранее находившиеся в составе ООО «Севергазпром» (ныне ООО «Газпром трансгаз Ухта»).

Чем глубже, тем «жирнее»

Крупные газоперерабатывающие комплексы, расположенные в Астраханской и Оренбургской областях, не вошли в состав специализированного предприятия, а остались в ООО «Газпром добыча Астрахань» и ООО «Газпром добыча Оренбург». Это обусловлено тем, что в этих регионах извлекаемый газ содержит сероводород, поэтому наличие здесь газоперерабатывающих мощностей необходимо для очистки голубого топлива.

Планируется, что уже к 2020 году «Газпром» нарастит добычу этансодержащего природного газа с 90 до 160 млрд куб. м, что приведет к повышению потенциала извлечения этана с 4 до 8 млн т, а пропан-бутанов с 8 до 13 млн т ежегодно. Одновременно увеличится и добыча гелийсодержащего углеводородного сырья. Таким образом, «Газпрому» необхо-

димо создавать мощности для сбора и переработки голубого топлива с целью выделения всех ценных компонентов. Начнем с проектов, которые уже реализуются.

В настоящее время «Газпром» ведет строительство Новорурейского газохимического комплекса (НГХК). Напомним, что оборудование для него было закуплено еще в 1990-е годы. Но из-за кризиса в российской газовой промышленности создание этого предприятия так и не было завершено. «Сейчас НГХК строится за счет привлечения специальных займов и кредитов, – отметил заместитель начальника Управления по пере-

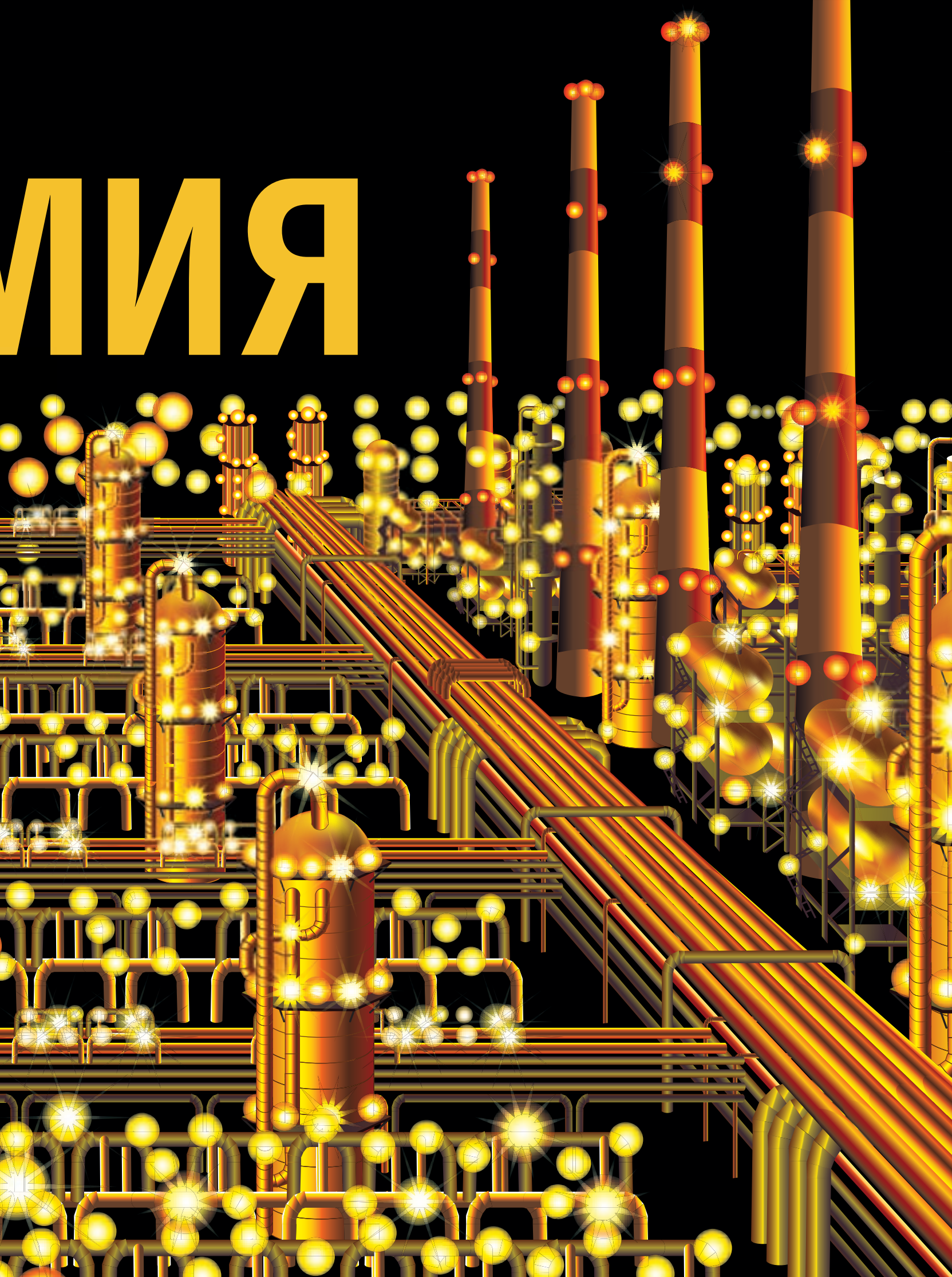
Планируется, что уже к 2020 году «Газпром» нарастит добычу этансодержащего природного газа с 90 до 160 млрд куб. м, что приведет к повышению потенциала извлечения этана с 4 до 8 млн т, а пропан-бутанов с 8 до 13 млн т ежегодно

работке газа, газового конденсата, нефти Департамента маркетинга, переработки газа и жидких углеводородов ОАО «Газпром» **Сергей Заворотный**. – Думаю, что комплекс может быть введен в эксплуатацию в 2013 году. Сырья там достаточно для производства 400 тыс. т полиэтилена в год».

Высокий порог

Корпорация планирует расширять перерабатывающие мощности в Астрахани и Оренбурге. На сырьевой базе «Газпром добыча Астрахань» предполагается построить предприятие по

Я



К основным видам газохимической продукции относятся метанол, аммиак и производимые на его основе азотные удобрения (карбамид), а также полимерная продукция: полиэтилен, полипропилен, поливинилхлорид, окись этилена, пропилен, низшие спирты, формалин, муравьиная и уксусная кислоты и др. К основной – нефтехимической – относится продукция, получаемая на базе ароматических, нафтенных, а также парафиновых углеводородов C5+, а именно: синтетические каучуки, конструкционные пластики, полиэтилентерефталат, продукты синтеза (спирты, синтетические моющие средства) и т. д. Метановая газохимия основывается на использовании ключевого компонента природного газа – метана. Важнейшими продуктами его химической конверсии являются метанол, аммиак и получаемые из него азотные удобрения, а также синтетические жидкие топлива (СЖТ). Этановая газохимия базируется на использовании этана и получаемого на его основе этилена, из которого производится основной объем всей газохимической продукции, включая полимерную.

производству 500 тыс. т полиэтилена в год. А для использования сырья ООО «Газпром добыча Оренбург» прорабатывается вопрос создания комплекса мощностью 650 тыс. т полиэтилена и 450 тыс. т полипропилена в год. Возможно, что эти проекты будут реализованы вместе с ОАО «СИБУР Холдинг».

В состав ООО «Газпром переработка» должно войти и ОАО «Салаватнефтеоргсинтез». Это предприятие из газпромского сырья производит широкую гамму химической продукции: ароматические углеводороды, стирол, поливинилхлорид и т. д.

В связи с увеличением добычи «жирного» газа из валанжинских залежей Надым-Пур-Тазовского района Ямало-Ненецкого автономного округа «Газпром» прорабатывает проект «ТрансВалГаз». Он предусматривает модернизацию системы газопроводов на месторождениях таким образом, чтобы часть из них использовалась исключительно для транспортировки валанжинского газа. Сегодня это 30–32 млрд куб. м, которые можно было бы поставить на газоперерабатывающий завод в районе города Череповца. Но пока такого предприятия не существует, рассматривается только возможность его строительства. В случае реализации этого проекта метан в объеме около 26 млрд куб. м пойдет по трубе дальше на запад, а 3 млн т этана, пропана, бутанов и т. д. будет использовано для дальнейшей переработки на предприятии, которое предполагается построить на побережье Финского залива. Новый завод сможет производить 1,6 млн т полиэтилена и

На сырьевой базе «Газпром добыча Астрахань» предполагается построить предприятие по производству 500 тыс. т полиэтилена в год. А для использования сырья ООО «Газпром добыча Оренбург» прорабатывается вопрос создания комплекса мощностью 650 тыс. т полиэтилена и 450 тыс. т полипропилена в год

300 тыс. т полипропилена. Это весьма выгодный бизнес, так как 1 тыс. куб. м этана стоит около 200 долларов, этилен – уже 600–700 долларов за тонну, а полиэтилен – свыше 1500 долларов.

Главная сложность заключается в том, что на модернизацию газотранспортной системы необходимо затратить более 1 млрд евро. Понятно, что реализовать «ТрансВалГаз» корпорации выгоднее не в одиночку, а совместно с крупной компанией. Несмотря на то что данный проект требует нескольких миллиардов долларов инвестиций, масштаб является его основным конкурентным преимуществом. Себестоимость производства полиэтилена на крупном предприятии значительно ниже, чем на мелком и среднем.

Метанольные перспективы

Корпорация планирует увеличить выпуск метанола, который используется для производства формальдегида, смол, а также в качестве растворителя для очистки бензина и добавки к топливу. В газовой промышленности метанол применяется для предотвращения гидратообразования в трубах и осушки природного газа. В 2006 году «Востокгазпром» и «СИБУР Холдинг» объединили свои активы в ООО «Сибирская метанольная компания» («Сибметатахим»). В состав ООО «Сибметатахим» входят завод «Метанол», установки по производству формалина и карбамидоформальдегидной смолы, расположенные на производственной площадке ООО «Томскнефтехим».

В минувшем году «Сибметатахим» получил 755 тыс. т метанола, более 50% которого было экспортировано в Европу. В нынешнем году планируется увеличить производство на 25

тыс. т. Совет директоров «Газпрома» определил ОАО «Востокгазпром» координатором по управлению активами Группы в сфере производства метанола. Предполагается, что будет построен крупный завод для производства метанола на Тихоокеанском побережье в районе Владивостока. Такое месторасположение выгодно с точки зрения экспортных поставок.

В связи с увеличением добычи «жирного» газа из валанжинских залежей Надым-Пур-Тазовского района Ямало-Ненецкого автономного округа «Газпром» прорабатывает проект «ТрансВалГаз»

Путь на Восток

В сентябре минувшего года Правительство России одобрило программу создания в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке единой системы добычи, транспортировки газа и газоснабжения. Согласно этому документу, в восточных регионах страны будут организованы четыре центра газодобычи: Сахалинский, Якутский, Иркутский и Красноярский, в каждом из которых появятся мощные газоперерабатывающие и газохимические комплексы. В частности, газоперерабатывающий завод должен быть сооружен в районе Владивостока, голубое топливо сюда будет поступать с Сахалина. В 2017 году планируется ввести в эксплуатацию газохимический комплекс в Якутии (на базе Чаяндинского месторождения), а потом газоперерабатывающие мощности (в том числе и для выделения гелия) будут построены в Иркутской области и Красноярском крае.

Восточная программа предполагает, что весь добываемый газ будет перерабатываться. Из него планируется извлекать гелий, этан, пропан, бутаны и т. д. «По нашим расчетам, в результате реализации Восточной программы половину всех доходов принесут газопереработка и газохимия, — заявил заместитель начальника Управления перспективного развития Департамента стратегического развития ОАО «Газпром» **Олег Иванов**. — Это очень выгодный бизнес. Но заводы обязательно должны быть крупными, так как чем больше объем производства, тем ниже себестоимость полученных продуктов. Скажем, на Ближнем Востоке строят мощные перерабатывающие предприятия, так что с мелкими производствами Россия не сможет выиграть в конкурентной борьбе на мировом рынке».

Сегодня российская промышленность значительно отстает от высокоразвитых стран по объемам переработки того же этана. Так, в США в нефтегазохимии используется более 9 млн т

Предполагается, что будет построен крупный завод для производства метанола на Тихоокеанском побережье в районе Владивостока. Такое месторасположение выгодно с точки зрения экспортных поставок

этого сырья, а в России — всего 0,4 млн т. Эти цифры говорят сами за себя. Согласно прогнозам, страны Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона будут импортировать много полиэтилена, полипропилена, поливинилхлорида и т. д., так как им не хватает своего сырья для их производства. В результате «Газпром» сможет удовлетворить потребности внутреннего рынка и стать крупным экспортером газохимической продукции.

«В настоящее время мы ведем переговоры с зарубежными компаниями об их участии в строительстве газоперерабатывающих предприятий, — отметил начальник Управления координации восточных проектов ОАО «Газпром» **Виктор Тимошилов**. — В первую очередь речь идет о корпорациях Японии,

Кореи и Китая. Возможные партнеры также — Индия и Малайзия. Они проявляют интерес к таким проектам, поэтому мы сможем выбрать самые интересные предложения». Координировать создание перерабатывающих мощностей на Востоке России будет «Газпром переработка».

Эта же компания станет курировать и строительство заводов для производства различных видов синтетического жидкого топлива. Кстати, СЖТ является аналогом дизельного топлива, но в отличие от него вообще не содержит серы. Это особенно важно в условиях ухудшающейся экологической обстановки в крупных городах.

Стратегический гелий

Одно из главных богатств восточных газовых месторождений — это гелий, уникальный, чрезвычайно востребованный химический элемент. С его добычей связаны перспективы развития многих ключевых отраслей современного хозяйства, в том числе авиакосмической, электронной, атомной, а также медицины, фундаментальных и прикладных наук (исследований Мирового океана, сверхпроводимости и др.).

В российских недрах сосредоточено более 30% мировых запасов этого сырья. В настоящее время крупнейшим производителем гелия являются США, но их месторождения постепенно истощаются. Поэтому наша страна вполне способна стать лидером в поставках на мировой рынок такого ценнейшего ресурса. Но здесь главное — не увлечься объемами добычи и не обвалить тем самым цены. Для обеспечения долгосрочного присутствия России на этом перспективном рынке Восточная программа предлагает создание хранилищ гелия. Реализовывать гелиевые проекты на востоке страны будет ООО «Газпром переработка».

Сергей Правосудов
Иллюстрации
Полины Тепляковой



На вопросы журнала отвечает генеральный директор ООО «Газпром переработка» **Юрий Важенин**

– Юрий Иванович, ООО «Газпром переработка» существует уже год, что за это время компании удалось сделать?

– Весной прошлого года из «Сургутгазпрома» (ныне ООО «Газпром трансгаз Сургут»), «Уренгойгазпрома» («Газпром добыча Уренгой») и «Севергазпрома» («Газпром трансгаз Ухта») были выделены три компании – буферы, которые сконцентрировали перерабатывающие мощности названных предприятий. С осени они начали самостоятельную хозяйственную деятельность, а в мае нынешнего года три компании были объединены в ООО «Газпром переработка».

Модернизация

– Понятно, что делить имущество и бюджеты было непросто, но так или иначе сегодня этот процесс в целом завершен. Таким образом, прошлый год ушел на организационные мероприятия и формирование управленческого аппарата ООО «Газ-



«С ЗАДАЧЕЙ СПРАВИМСЯ»

пром переработка», который сегодня насчитывает 350 человек. Основной состав нашей администрации базируется в Сургуте и координирует деятельность всех филиалов, расположенных в трех субъектах Федерации: Ямало-Ненецком, Ханты-Мансийском автономных округах и Республике Коми.

К 2011 году Сургутский ЗСК должен принимать не 8 млн т конденсата, а 12, а также повысить качество выпускаемой продукции. Дополнительные объемы конденсата пойдут с валанжинских залежей Заполярного и ачимовских – Уренгойского месторождений

– Расскажите, пожалуйста, о планах модернизации Сургутского завода стабилизации конденсата.

– Перед нами стоят две ключевые задачи: увеличить мощности переработки, чтобы к 2011 году принимать не 8 млн т конденсата, а 12, а также повысить качество выпускаемой продукции. Дополнительные объемы конденсата пойдут с валанжинских залежей Заполярного и ачимовских – Уренгойского месторождений. Если говорить о производстве бензина и дизельного топлива, то пока есть опасения, что мы можем не успеть выполнить те ужесточенные требования, которые Правительство России утвердило в феврале нынешнего года. Сургутский ЗСК способен выпускать топливо, соответ-

ствующее параметрам Евро-3 и Евро-4. Нам нужно ускорить строительство установки изомеризации, чтобы обеспечить получение всего объема топливной продукции марки Евро-5 к 2013 году, как того требует Правительство.

Уренгойское Управление по подготовке конденсата к транспорту при минимальных инвестициях может обеспечить прием и транспортировку 14 млн т жидких углеводородов. Уже сегодня мощность этого предприятия составляет 11,5 млн т. Проблемы у нас имеются с расположенным в Ноябрьске Управлением транспортировки жидких углеводородов, так как не достроена вторая нитка конденсатопровода Уренгой – Сургут. Пока пропускная способность трубы здесь составляет 9,5 млн т, а, как я уже говорил, ее нужно довести до 12 млн т в год. Этот трубопровод диаметром 700 мм был построен в начале 80-х годов, но затем государство изменило норматив и потребовало создавать продуктопроводы для транспортировки широкой фракции легких углеводородов (ШФЛУ) диаметром не более 400 мм. Таким образом, сегодня сложилась парадоксальная ситуация. Одна нитка диаметром 700 мм давно действует, а во второй необходимо достроить 300 км, но нам не разрешают завершить работу, так как теперь это противоречит действующим нормативам. Никто не хочет понять, что мы транспортируем не ШФЛУ, а конденсат, который гораздо менее взрывоопасен.

Если говорить о Сосногорском ГПЗ, то пока у нас нет больших планов по его модернизации. Это связано с истощением

местной ресурсной базы. Вуктыльское месторождение эксплуатируется уже сорок лет и давно прошло период своего расцвета.

– **Каковы планы в отношении интеграции в «Газпром переработку» «Салаватнефтеоргсинтеза»?**

– Мы были на этом предприятии, знакомились с коллективом. Очевидно, что «Салаватнефтеоргсинтез» продолжит развиваться в рамках утвержденных программ. Это предприятие нуждается в модернизации, так как поставки сырья с Сургутского ЗСК будут возрастать. Сегодня реконструкция уже идет. Благодаря башкирскому комплексу «Газпром» сможет увеличить глубину переработки добываемого сырья и расширить гамму выпускаемой продукции.

– **Как планируете взаимодействовать с «Газпром добыча Оренбург» и «Газпром добыча Астрахань», в составе которых также имеются значительные перерабатывающие мощности?**

– Главной точкой соприкосновения для нас будет «Салаватнефтеоргсинтез», так как сырье сюда идет не только с Сургутского ЗСК, но и с Оренбургского газоперерабатывающего комплекса. Кроме того, «Газпром переработка» назначена координатором развития производства гелия в Восточной Сибири. Как известно, сегодня в России действует только один гелиевый завод, который входит в состав «Газпром добыча Оренбург». Очевидно, что нам придется обращаться за помощью к специалистам этого предприятия.

Большие перспективы

– Гелий – это стратегическое сырье, на востоке нашей страны он содержится во многих месторождениях, поэтому

при освоении газовых ресурсов Восточной Сибири нужно ориентироваться на его извлечение. Нам необходимо создать технологии для долгосрочного хранения этого ценнейшего продукта, так как его потребление в мире будет неуклонно расти. Если огромные объемы гелия выбросить на рынок сейчас, то мы просто уроним цены на него.

Новоуренгойский газохимический комплекс крайне необходим, так как сегодня из валанжинского газа этан не извлекается, а просто уходит в трубу. А ведь это ценнейшее сырье для производства полиэтилена, который Россия вынуждена импортировать

– **Можете рассказать о своих планах по созданию газоперерабатывающих мощностей в Восточной Сибири?**

– Пока нет. Мы только приступаем к изучению этих вопросов. Сегодня еще не понятно, какие полномочия будут у «Газпрома», какие у «Газпром переработки». Могу сказать только, что мы выполним все задачи, которые перед нами поставят.

– **Будет ли «Газпром переработка» взаимодействовать с «СИБУР Холдингом»?**

– Да. Сегодня мы поставляем на предприятия «СИБУР Холдинга» около 80% произведенных на Сургутском ЗСК сжиженных углеводородных газов. В дальнейшем, думаю, также будем находить точки соприкосновения.

– **А как идет строительство Новоуренгойского газохимического комплекса?**



– В минувшем году этот проект был разморожен. Сегодня деньги на завершение строительства поступают в необходимом объеме. Однако та задержка в создании комплекса, которая произошла из-за кризиса в российской газовой отрасли, еще даст о себе знать. Ведь оборудование стареет и морально, и физически. Хотя газохимический комплекс здесь крайне необходим, так как сегодня из валанжинского газа этан не извлекается, а просто уходит в трубу. А ведь это ценнейшее сырье для производства полиэтилена, который Россия вынуждена импортировать.

Кроме того, «Газпром» продумывает проект «Транс-ВалГаз», который предусматривает переработку всего добываемого валанжинского газа. Под него предполагается выделить специальный газопровод и построить новый газоперерабатывающий комплекс.

Беседу вел **Сергей Правосудов**
Фото Александра Шумай

Новое подразделение «Газпром нефти» займет ведущие позиции на рынке смазочных материалов

В ноябре минувшего года в структуре «Газпром нефти» появилась новая «дочка» — ООО «Газпромнефть — смазочные материалы». Перед этим предприятием поставлена глобальная задача — к 2020 году оно должно превратиться в одного из ведущих игроков на рынках смазочных материалов России, стран СНГ и Восточной Европы.

Задача — изменить ситуацию

Традиционно рынок масел производители разделяют на три основных сектора: потребительский (масла для легковых автомобилей), коммерческий (преимущественно масла дизельной группы для коммерческого транспорта) и промышленный (масла промышленного назначения). На сегодняшний день в России сформирован выпуск базовых масел, которые изготавливают в соответствии с ГОСТами начала 1990-х годов. Большая их часть уходит на экспорт, а затем возвращается в нашу страну в «дорабо-

танном» виде, в том числе в красивых канистрах иностранных производителей. Потребление высококачественного продукта на отечественном рынке постоянно увеличивается, а традиционного, «ГОСТовского», падает. В результате импорт масел в страну растет колоссальными темпами — на 20–25% в год. При этом разница в ценах на сырье и конечный продукт достигает 100%. Такая ситуация позволяет иностранным компаниям завоевывать лидирующие позиции на рынке (в особенности в его потребительском секторе), даже не обладая собственной ресурсной базой.

Мировой рынок масел на данный момент относительно стабилен. Его годовой прирост составляет 2,5–3% в год. Но Бразилия, Россия, Индия и Китай (страны БРИК) находятся на подъеме, в то время как рынки США и Западной Европы — в состоянии стагнации. Растущие потребности стран БРИК в высококачественных товарах и услугах при слабости местных производителей привлекают иностранные фирмы. Так, на сегодняшний день в России образовалась зависимость от импорта масел даже в областях, имеющих стратегическое значение. В частности, это касается строительства транспортных магистралей. То же можно сказать и о сложном турбинном и компрессорном оборудо-

В ТЕМПЕ РЫНКА

FLICKR PHOTOS

вании, от качественной работы которого зависит энергетическая отрасль. Здесь проявляется и обратная сторона быстрой модернизации отечественной промышленности: новое оборудование требует качественных масел. Даже автомобили ВАЗ уже используют не масла спецификаций ГОСТ, а продукты, лицензированные в соответствии со стандартом API (Американского института нефти) – своеобразного законодателя международной моды в этой сфере.

Зарубежные фирмы, которые пришли в Россию, предлагают порядка 1800 товарных позиций для всех трех секторов рынка масел. Между тем ни одна отечественная компания сегодня не может похвастаться столь внушительным ассортиментом. Новая «дочка» «Газпром нефти» и призвана совершить прорыв в этом направлении.

Ориентиры – качество и сервис

Компания «Газпромнефть – смазочные материалы» начала операционную деятельность с февраля нынешнего года по схеме процессинга. То есть она закупает у материнской компании сырье по рыночным ценам и генерирует добавленную стоимость путем производства и реализации товарных масел. Разумеется, компания действует не с нуля – «Газпромнефть» занимает 14% российского рынка масел, и у нее есть постоянные потребители. Однако пока эта доля рынка расположена преимущественно в дешевом ценовом сегменте, где преобладают продукты «ГОСТовских» спецификаций. «Газпромнефть – смазочные материалы» намерена изменить эту ситуацию.

«Российские производители отстали от своих западных коллег лет на двадцать. Они традиционно занимались выпуском многотоннажного «ГОСТовского» потока. Но, следуя этому принципу, невозможно адекватно реагировать на современные потребности. Наша компания будет идти не от производства к рынку, а от рынка к производству, двигаться в темпе рынка», – подчеркивает генеральный директор ООО «Газпром-



FLICKR PHOTOS

Учитывая расположение производственной базы – Ярославль и Омск, – компания готова построить логистику для всей территории России, чтобы продукт от «Газпрома» можно было найти в любой точке страны

ответствующие технические задания Управлению производства и технологий – а оно, в свою очередь, разрабатывает масла, рецептуры, взаимодействует с отечественными и иностранными организациями.

Сейчас новая «дочка» «Газпромнефти» изучает, опираясь на существующие производственные мощности Омского и Ярославского НПЗ, имеющуюся

данный момент в ее активе порядка 100 наименований масел и бренд SIBIMotor. Вторая задача – увеличить объем фасованного товара, который востребован сегодня на рынке. Следующей задачей станет формирование удобного для партнеров компании клиентского сервиса. Учитывая расположение производственной базы – Ярославль и Омск, – компания готова построить логистику для всей территории России, чтобы продукт от «Газпрома» можно было найти в любой точке страны. Как предполагается, его цена при высоком качестве будет ниже, чем у иностранных конкурентов.

Потребление высококачественного продукта на отечественном рынке постоянно увеличивается, а традиционного, «ГОСТовского», падает. В результате импорт масел в страну растет колоссальными темпами – на 20–25% в год

нефть – смазочные материалы» **Александр Трухан**. В рамках этой стратегии было создано Управление маркетинга и развития бизнеса, которое следит за основными тенденциями, определяет, какой продукт нужен сегодня, а какой понадобится завтра, дает со-

в ее распоряжении продукцию, выделяет перспективные сегменты и целевые рынки, под требования которых будет меняться продуктовая линейка. Ведь первоочередная задача предприятия – расширить ассортимент, предложив новые высокотехнологичные продукты. На

Приоритет – инвестиции в технологии

При создании ООО «Газпромнефть – смазочные материалы» был учтен опыт ведущих мировых производителей. Многие известные компании смазочных материалов, не обладая своей ресурсной



базой, остаются лидерами рынка благодаря инвестициям в технологии, позволяющим использовать базовые масла сторонних предприятий и при этом предоставлять востребованный рынком продукт. Таким образом, приоритетными для ООО «Газпромнефть – смазочные материалы» являются инвестиции в инновации. «Чем выше финансовые вложения в технологии, тем больше рынков можно завоевать. Мы будем готовы начать работу в любой точке мира, имея нужные рецептуры и масла, одобренные производителями оборудования», – от-

предложений, оптимально сочетающих цены и эксплуатационные характеристики продукта. В то же время в секторе потребительских масел в основном работают стереотипы, навязанные потребителю имиджем торговой марки, грамотно сформированным при помощи рекламномаркетинговых коммуникаций», – считает заместитель генерального директора ООО «Газпромнефть – смазочные материалы» по маркетингу **Роман Зимовец**. Поэтому компания сосредоточит свои усилия на создании сильного «масляного» бренда, который сможет вызвать до-

ляют продукты, которые в данный момент в нашей стране невозможно производить. Грамотные инвестиции в технологии, производство, маркетинг – уже этого будет достаточно для начала активного процесса импортозамещения.

Стратегия – завоевание рынков

Уже в начале 2009 года «Газпромнефть – смазочные материалы» выведет на рынок собственный «масляный» бренд. Изначально он будет иметь одобрение автомобильных производителей и отвечать действующим международным спецификациям, так что использовать его можно будет в подавляющем большинстве современных автомобилей. Компания также планирует провести серьезную работу по созданию крайне востребованной на сегодняшний день современной линейки масел промышленного назначения. Предполагается, что новые продукты будут дистрибутироваться не только в России, но и пойдут на экспорт – приоритетными рынками для него являются страны СНГ, Восточной Европы и Азии.

Недавно утвержденная долгосрочная стратегия развития предприятия предполагает, что уже в 2010–2011 годах новая «дочка» «Газпром нефти» станет одним из ведущих игроков на рынке смазочных материалов России, в первую очередь в сегменте высокотехнологичных фасованных масел для легкового и коммерческого транспорта.

Александр Фролов

Фото предоставлены Департаментом корпоративных коммуникаций ОАО «Газпром нефть»

В начале 2009 года «Газпромнефть – смазочные материалы» выведет на рынок собственный «масляный» бренд. Изначально он будет иметь одобрение автомобильных производителей и отвечать действующим международным спецификациям, так что использовать его можно будет в подавляющем большинстве современных автомобилей

мечает Александр Трухан. К сожалению, на сегодняшний день ни одна компания на территории СНГ в «масляные» технологии пока не вкладывает значительных средств.

Каждый сектор и сегмент рынка нуждается в особом предложении – продуктом, ценом, сервисом, маркетингом. Поэтому компания внимательно изучает рынок с целью разработки и производства соответствующих линеек продуктов, а также формирования маркетинговых и сервисных программ по их продвижению. «В индустриальном секторе продвижение в большей степени зависит от рациональных аргументов, от

верие потребителей к качеству продукта. В свою очередь, для этого необходимо сотрудничество с автомобильными производителями и изготовителями оборудования для получения соответствующих одобрений и технических спецификаций. Этому направлению компания собирается уделять особое внимание, выстраивая отношения как с автопроизводителями (в том числе и иностранных брендов), так и отраслевыми научно-исследовательскими институтами.

Представители предприятия утверждают, что из 250 тыс. т масел, поставленных в Россию в 2007 году, лишь очень незначительный процент состав-



В рамках Всероссийского энергетического форума «ТЭК России в XXI веке» в центральном офисе «Газпрома» состоялся круглый стол «Газовая отрасль России: стратегия развития в системе глобальной энергетической безопасности». В дискуссии приняли участие видные ученые, политики и бизнесмены.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

стала главным вопросом XXI века

Выбор «Газпрома» как площадки для обсуждения темы энергетической безопасности не случаен, ведь именно наша компания является центральным хозяйствующим субъектом газовой отрасли России и одной из крупнейших энергетических корпораций в мире. Этот факт отметил в своем докладе Заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» **Валерий Голубев**. По его словам, на данный момент подготовлена основа для планомерного развития отрасли – баланс газа до 2020 года. Стратегия развития газовой промышленности нашей страны включает ряд системообразующих проектов. Особое внимание уделяется освоению Восточной Сибири и Дальнего Востока, а также разработке ресурсов шельфов северных морей. Как отметил заместитель начальника Департамента стратегического развития ОАО «Газпром» **Сергей Панкратов**, к 2020 году корпорация планирует довести объем добычи газа до 620–640 млрд куб. м в год. К 2030 году продажи российского сжиженного природного газа на международном рынке достигнут 90 млн т – 25% всего мирового производства.

Выступающие отметили, что в последнее время происходит значительный рост инвестиций в российскую компанию. Так, в 2006 году этот показатель составил более 370 млрд рублей, а в 2007-м – уже свыше 770 млрд рублей. Благодаря этому три года подряд прирост запасов природного газа «Газпрома» опережал объемы добычи, что гарантирует стабильность и безопасность поставок сырья на внутренний и внешний рынки.

Сбыт

К началу 2008 года «Газпром» перешел на долгосрочные пятилетние контракты с основными российскими потребителями. Тем самым компания взяла на себя обязательство строго следовать принятой ранее стратегии. Всего к 2008 году с потребителями газа подписано около 150 тыс. договоров, среди которых долгосрочные занимают порядка 80%. Для 20% покупателей была предусмотрена возможность заключать контракты по старой схеме – на один год.

Освещая вопрос планового повышения стоимости газа, Валерий Голубев заметил, что если бы сейчас цены на внутреннем рынке стали такими же, как на мировом, то россиянам пришлось бы платить не 70, а 212 долларов за 1 тыс. куб. м голубого топлива. Иными словами, разница в 142 доллара – это дотация «Газпрома» российской экономике. К сожалению, такая политика изымает ресурсы, необходимые для развития газовой отрасли, нанося в конечном счете непоправимый ущерб российской экономике. Потому, считает Валерий Голубев, процессы сближения цен на внутреннем и внешних рынках неизбежны. Но для ответственного потребителя стоимость газа все равно будет в полтора раза ниже, чем для зарубежного.

Особое внимание сегодня уделяется газификации: в 2008 году на нее выделено 23 млрд рублей. Как отметил член Правления, начальник Департамента по транспортировке, подземному хране-

нию и использованию газа ОАО «Газпром» **Богдан Будзуляк**, европейская часть России газифицирована на 61,7%, а Восточная Сибирь и Дальний Восток – всего на 4,1%. Развитие газотранспортной системы в этих регионах не только сделает газ доступным для большего числа жителей России, но и позволит «Газпрому» выйти на азиатский и тихоокеанский рынки.

Инновации

Валерий Голубев заявил, что существующие проекты ставят перед научными институтами и производителями интересные, перспективные задачи. В свою очередь, директор Института проблем нефти и газа РАН **Анатолий Дмитриевский** обратил внимание на необходимость переориентации газовой отрасли с экспорта сырой нефти и газа на экспорт высокотехнологической продукции. При сравнительно небольших затратах это позволит значительно увеличить прибыль.

Оживление аудитории вызвал рассказ Анатолия Дмитриевского о новой дешевой технологии очистки метана от сероводорода. Вместо большой установки за 4,5 млрд долларов, которую используют, к примеру, в Астраханской области, российские ученые предлагают восемь установок по 30 млн долларов. Будущее отрасли, по мнению Анатолия Дмитриевского, – в объединении ресурсного и интеллектуального потенциалов нашей страны.

Александр Фролов
Фото Андрея Помяна

«ОБЪЕМ ДОБЫЧИ СОХРАНИМ»



АМИТРИЙ КИСЕЛЕВ

– Олег Петрович, минувший год оказался непростым для вашего предприятия. Как сильно повлияли эти сложности на добычу газа и конденсата?

– Практически не повлияли. В 2007 году мы добыли 222,3 млрд куб. м газа (превышает план на 777 млн куб. м) и 1,516 млн т газоконденсата (из них 166 тыс. т сверх плана). В силу ряда объективных причин объем производства снизился по сравнению с 2006 годом. В основном это произошло из-за очень теплой зимы – отбора из подземных хранилищ газа практически не было. Первый квартал заметно повлиял на показатели всего года, и тем не менее план был перевыполнен.

Большие планы

– В нынешнем году мы должны добыть 233,3 млрд куб. м газа и 1,421 млн т конденсата. Нынешняя зима, хоть и была довольно теплой, не помешала выполнению поставленных перед нами задач – уже в первом квартале сверх намеченного объема было извлечено более миллиарда кубов газа. Конечно, весной и летом добыча уменьшится, но план на 2008 год будет выполнен.

– Каковы стратегические перспективы «Газпром добыча Ямбург»?

– В конце прошлого года рассматривалась «Генеральная схема развития ООО «Газпром добыча Ямбург» до 2030 года», разработанная «ТюменьНИИ-Гипрогаз». Наша компания планирует сохранить высокий уровень добычи и обе-

спечить стабильное производство 230–240 млрд куб. м газа ежегодно в течение всего срока реализации этой программы. Падение добычи на отдельных участках, конечно, будет происходить – это нормально для любого месторождения. И Ямбургская площадь не является исключением – каждый год уровень производства сокращается здесь на 10–12 млрд куб. м газа. Кстати, темпы падения объемов добычи примерно на год опережают проектные значения, определенные на основе расчетов ВНИИГАЗа. Остановить этот процесс невозможно – пластовое давление существенно снизилось по сравнению с первоначальным, все планировавшиеся дожимные компрессорные станции (ДКС) на Ямбургском месторождении уже введены в эксплуатацию, и дальнейшее увеличение их числа не планируется. Теперь для обеспечения необходимого уровня добычи нужно будет менять проточные части газоперекачивающих агрегатов, а снижение объемов производства компенсировать введением новых площадей.

– А если говорить о ближайших планах?

– В настоящее время идет освоение периферийных площадей Ямбургского месторождения. В 2005 году Анеряхинская площадь выведена на проектную мощность 10 млрд куб. м газа. В декабре 2006 года нами подан первый товарный газ с установки комплексной подготовки газа (УКПГ-9) Харвутинской площади. В прошлом году запущена в эксплуатацию «Десятка» – УППГ-10

На вопросы журнала отвечает
генеральный директор
ООО «Газпром добыча
Ямбург» Олег Андреев

(установка предварительной подготовки газа). В нынешнем – бурение здесь продолжится и площадь будет выведена на годовую добычу в 25 млрд куб. м. После планового увеличения сетки скважин к 2011 году Харвутинский комплекс выйдет на проектную мощность – 30 млрд куб. м газа.

Мы будем и дальше разрабатывать сеноманскую залежь Заполярного месторождения – здесь предполагается уплотнение сетки скважин, которое даст прирост еще на 15 млрд куб. м. Это месторождение разбуривалось очень аккуратно, бережно, вторичное вскрытие пласта делали грамотно, по новой методике – теперь, увеличив количество скважин, можно безболезненно нарастить годовые отборы.

Кроме того, на Заполярном начато освоение неокосской залежи. Во втором квартале 2009 года планируем ввести в эксплуатацию первую неокосскую установку – УКПГ-2В. Ее годовая проектная мощность – 6 млрд куб. м газа. В четвертом квартале здесь намечен ввод еще одной установки УКПГ-1В – ежегодной мощностью 9 млрд куб. м газа. И добыча на сеномане и неокоме За-



ДМИТРИЙ КИСЕЛЕВ

полярки к 2011-му году в совокупности должна составить около 130 млрд куб. м газа в год.

Будем увеличивать и производство жидких углеводородов. К 2012 году рассчитываем добывать уже 4,8 млн т конденсата.

На ачимовских залежах Ямбургского месторождения закончен поисковый этап: пробурено 12 поисковых скважин, открыто 9 залежей углеводородов, 5 – газоконденсатных и 4 – нефтяных. Суммарные запасы составляют 276,7 млн т условного топлива. Пласты хорошие, перспективные, но имеют сложное геологическое строение. Для наиболее полного их изучения с 2006 года продолжилась разведка ачимовских залежей. А после проведения всех этапов геологоразведки можно будет выходить на проектирование и разработку. Скорее всего освоение этих залежей начнется с 2015 года.

Новые ресурсы

– Как в «Газпром добыча Ямбург» обстоят дела с геологоразведочными работами?

– На геологоразведочные работы мы ежегодно направляем около 3,5 млрд рублей. В прошлом году проходка в поисково-разведочном бурении составила более 22 тыс. м. Открыли две залежи, план по приросту запасов перевыполнен был более чем вдвое. В нынешнем году открыты еще две новые залежи, причем одна из них расположена в юрских отложениях, залегающих значительно глубже, чем ачимовские.

Предприятие не собирается останавливаться на достигнутом и, даже напротив, планирует и дальше наращивать геологоразведочные работы.

– В какой последовательности будут осваиваться новые месторождения?

– Мы планируем заниматься этим в три этапа. На первом предполагается совместная разработка Каменномысской и Парусовой групп месторождений. Затем приступим к освоению ресурсов акватории Обско-Тазовской губы и побережья Гыданского полуострова. Третий этап – это сам Гыданский полуостров. Но приступить к работе на перечисленных направлениях наше предприятие готовит не раньше 2012 года, а добыча на Северо-Каменномысском месторождении, которое определено первоочередным объектом, начнется не ранее 2015 года.

– Расскажите подробнее про Каменномысскую и Парусовую группы.

– В первую входят два шельфовых месторождения: уже упомянутое Северо-Каменномысское и Каменномысское море. На Северо-Каменномысском предполагается добывать 15 млрд куб. м газа ежегодно, а на Каменномысское море – около 20 млрд куб. м. Парусовая группа находится на берегу, примерно в 100 км к северу от ямбургских производственных мощностей. Это Парусовое, Северопарусовое и Южнопарусовое месторождения. Запасы там существенно ниже, но их комплексная разработка вместе с Каменномысской



ДМИТРИЙ КИСЕЛЕВ



группой становится рентабельной. Поэтому наша задача – подготовить программу обустройства шельфовой группы, чтобы на эти мощности вывести Парусовые месторождения.

– **Каменномысская группа находится в сложном для разработки районе. Каким образом вы планируете осуществлять добычу?**

– Действительно, существует множество проблем. Это и небольшие глубины, и серьезные ледовые нагрузки. Например, если мы будем заниматься подводными добычными комплексами, возникнет проблема пропахивания дна ледовыми образованиями. Необходимо учесть все сложности и найти соответствующие технологические решения. Четвертого марта нынешнего года в Новом Уренгое на базе нашего предприятия состоялось совмест-

ное заседание научно-технического Совета ООО «Газпром добыча Ямбург» и секции Технической и технологической разработки морских месторождений НТС ОАО «Газпром». На этом заседании рассматривались варианты концепции технической разработки Северо-Каменномысского месторождения. В течение нескольких часов мы внимательно изучили семь предложенных ВНИИГАЗом вариантов освоения. В результате оставили для последующей более детальной проработки только два: добыча с ледоустойчивой платформы и сооружение искусственного острова. Проект должен учитывать жесткие экологические требования, так как мыс Каменный – это район нерестилища ценных пород промысловых рыб. Кроме того, нужно будет объяснить и доказать населению, что строительство безопасно.

– **Вы упомянули месторождения Гыданского полуострова. Но на эти участки претендует не только «Газпром добыча Ямбург», но и другие предприятия. Будете конкурировать?**

– Пока рано говорить о точной величине ресурсов Гыданского полуострова, но будущее нашей компании, как мне кажется, в первую очередь связано с этой территорией. Перспективные нефтегазовые участки на Гыдане следует отдать наиболее подготовленной к их освоению компании. Не хочу оспаривать профессионализм или критиковать наших коллег из других дочерних компаний ОАО «Газпром», но наша команда более мобильна: подавляющее большинство персонала работает вахтовым методом, существует постоянная ротация кадров. Для нас нет принципиальной разницы, куда лететь в следующий раз. Так, Заполярное обустроивали с учетом опыта освоения Ямбургского





месторождения – туда переходили наши инженеры. Разумеется, был приток кадров и из «Газпром добыча Уренгой», и коллеги привнесли много полезного – совместный опыт позволил обустроить Заполярное в кратчайшие сроки. Теперь это месторождение – источник опытных кадров, и через пять-десять лет специалисты с Заполярного смогут с легкостью приступить к освоению новых участков.

Итоги реформ

– В предыдущем интервью (см. «Мы самые мобильные», №7–8, 2005) мы обсуждали с вами планы реформирования вашей компании, тогда еще ООО «Ямбурггаздобыча». Как проходит процесс?

– По сути процесс реформирования уже завершен. Из состава компании был выведен ряд подразделений: строительно-ремонтный трест, энергетическое и ремонтно-механическое управления, одна из автоколонн, подразделение, обеспечивавшее капитальный ремонт газовых скважин. Кроме того, с первого июня 2007 года ремонт и содержание автомобильных дорог были переданы нашему дочернему обществу «Ямбурггазинвест». В итоге количество сотрудников компании уменьшилось с 15,6 тыс. до 10,8 тыс. человек.

Как и ожидалось, после выведения из состава компании ремонтного подразделения возникли некоторые сложности. Раньше мы могли оперативно реагировать на любую нештатную ситуацию. Сейчас, к сожалению, полного взаимопонимания с нашими новыми подрядчиками пока не достигнуто. Например, при ремонте скважин между нами и «Газпромсевергазремонт». В период, когда старые связи разорваны, а новые

еще не образовались, подобные сложности вполне объяснимы. Уверен, что в ближайшие месяцы работа будет налажена.

– Каковы итоги проведенных реформ?

– Выполнена главная задача – мы добились прозрачности, теперь понятно, из чего складывается себестоимость газа. Стало ясно, сколько составляют затраты на транспорт, на ремонт техники, скважин и так далее. Это неоспоримый плюс. Кстати, и инвесторы положительно оценили повышение прозрачности «Газпрома». Не случайно капитализация корпорации превысила 300 млрд долларов.

Есть, конечно же, и минусы: выросли тарифы и затраты на услуги. В ряде случаев это приводило к нештатным ситуациям. К примеру, мы подписали договоры по новым тарифам с «Газпром-энерго», которые энергетика согласовали с РЭК (региональной энергетической комиссией), но необходимые деньги в наш бюджет «Газпром» не заложил. Рассчитывать в такой ситуации – нарушение финансовой дисциплины, и, естественно, ООО «Газпромэнерго» было вынуждено обратиться в третейский суд ОАО «Газпром». В результате на урегулирование разногласий ушло полтора года. Суд определил, что мы обязаны платить. Думаю, этот опыт поможет избежать повторения подобных ситуаций в будущем.

– Генеральный директор ООО «Газпромэнерго» Алексей Митюшов недавно заявил, что ведет переговоры о передаче в эксплуатацию его предприятию генерирующих мощностей «Газпром добыча Ямбург». Как вы относитесь к этой инициативе?

– Честно говоря, без особого энтузиазма. Не думаю, что за счет передачи наших генерирующих активов «Газпром-

энерго» повысится надежность энергоснабжения промыслов «Газпром добыча Ямбург».

Хочется обратить внимание еще на один важный момент. Сегодня у нас нет возможности оперативно решать проблемы, которые способны существенно повлиять на целевые контрольные показатели, установленные «Газпромом». Например, в этом году нам необходимо вернуть НДС на сумму более 6 млрд рублей – возврат этого налога рассматривается «Газпром» как один из источников инвестиций. План составлен так, что практически 90% НДС мы должны вернуть в первом полугодии и примерно 50% – в первом квартале. Это вполне объяснимо: компании нужно успеть получить до конца года деньги и направить их в инвестиции. Но для выполнения этой задачи необходима регистрация новых объектов в государственных органах. Согласно новому регламенту, деньги на оплату регистрации «Газпром» выделяет только при наличии инвентарных номеров, которые присваиваются каждому объекту во время оформления актов постановки на учет. И каким образом можно оформить документы, если инвентарные номера на объекты, введенные в четвертом квартале прошлого года, были получены только в марте? В итоге НДС вернуть нельзя и самостоятельно оплатить затраты на регистрацию мы также не в праве, так как это является нарушением финансовой дисциплины. Если бы нам дали больше самостоятельности в решении таких вопросов, дело бы только выиграло.

Беседу вели **Сергей Правосудов, Александр Фролов**

Фото предоставлены Управлением по связям с общественностью ООО «Газпром добыча Ямбург»

В России формируется полноценный рынок газа

Два года назад Президент РФ Владимир Путин в своем ежегодном послании Федеральному собранию поставил задачу «организовать на территории России биржевую торговлю нефтью, газом, другими товарами с расчетами рублями». За прошедшее время Правительству вместе с «Газпромом» и другими участниками газового рынка удалось немало продвинуться в деле развития биржевой торговли, но пока этот процесс еще далек от завершения. Необходимо создать такие условия, чтобы отечественная газовая биржа смогла играть в экономике ту же роль, что и энергетические биржи в странах Западной Европы и Северной Америки, а газ на российском рынке стал полноценным биржевым товаром.

Биржевая энергия Европы

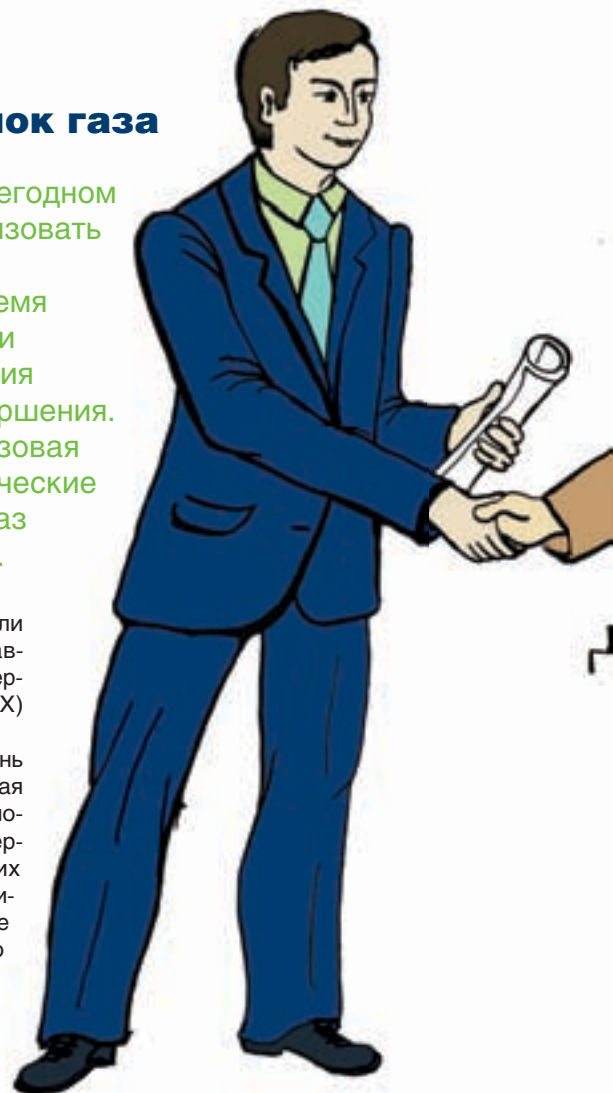
Говоря о развитии рыночных механизмов, обычно принято добавлять, что Россия отстала от западных стран на многие десятилетия, если не на века. Однако к газовой промышленности такое сравнение неприменимо. В силу ее высокой капиталоемкости и, соответственно, необходимости гарантий возврата капитала, а также требований к безопасности газотранспортной и газодобывающей инфраструктуры, в газовой отрасли еще 20–25 лет назад практически во всех странах отсутствовала рыночная конкуренция, а единственным игроком зачастую была государственная компания.

Либеральные реформы в газовой отрасли начались лишь на рубеже 1980–1990-х годов, то есть когда и наша

бизнеса: организация рынка и торговли на нем, клиринг (расчеты) и предоставление информации участникам. Амстердамская биржа электроэнергии (APX) создана в начале 1999 года.

Крупнейшая же на сегодняшний день в континентальной Европе Лейпцигская энергетическая биржа (EEX) была основана в 2002 году и насчитывает примерно 200 участников, представляющих 20 стран. Всего в Европе действуют примерно 20 энергетических бирж, которые сильно отличаются друг от друга и по структуре их владельцев (в частности, на ряде газовых бирж учредителями являются государственные компании), и по набору участников, и по предлагаемым на них продуктам.

На рубеже нового века на энер-



ДОРОГА К БИРЖЕ

страна встала на путь рыночных преобразований. Однако и по сей день имеются сильные сомнения в том, что газовый рынок Европы будет либерализован окончательно, поскольку рациональный подход требует признания того факта, что специфика газоснабжения в любом случае предполагает в той или иной степени регулирующую роль государства.

Одним из существенных элементов рыночных преобразований в энергетической отрасли стало развитие биржевой торговли. Первая в Европе международная товарная биржа, специализирующаяся на торговле электрической энергией, Nord Pool, была учреждена в 1993 году. Она работает в трех сферах

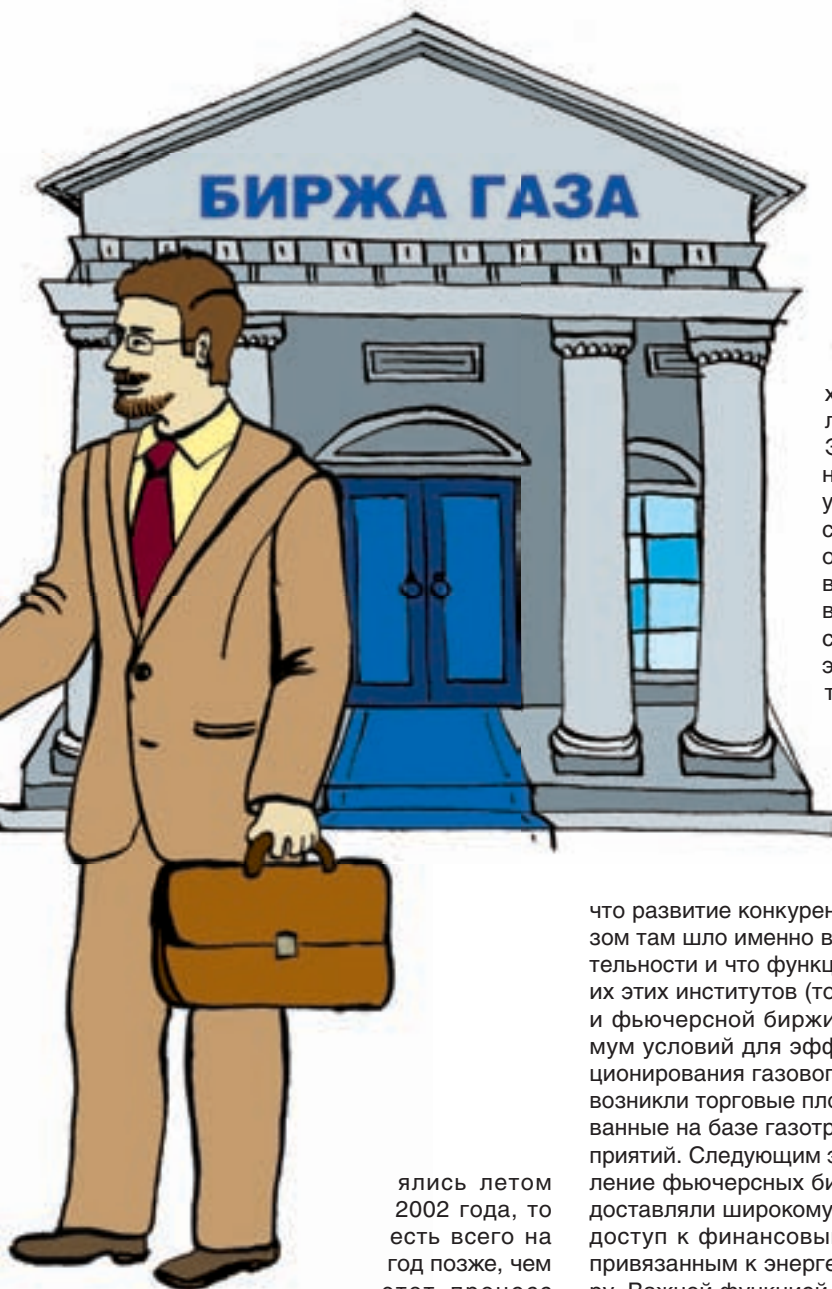
гетических биржах Европы стартовали торги газом. Первыми были британская IPE и голландская APX, позднее к ним присоединились и другие площадки. Особо стоит отметить начало торгов газом на EEX, крупнейшей межгосударственной бирже Европы, что стало свидетельством превращения газа в полноценный биржевой товар. Современные рынки газа через биржи обеспечивают тесную связь поставок по долгосрочным договорам и спотовых сделок. В долгосрочных контрактах нового поколения вместо формулы цены, привязанной к котировкам нефтепродуктов, вводится положение о том, что цена в отчетном месяце определяется по показате-

лям торгов на бирже с поставкой газа на данный месяц.

Наряду с европейскими компаниями «Газпром» также успешно осуществляет торговую деятельность на европейских газовых биржах APX (UK) (Великобритания), EEX (Германия), APX (NDL) (Голландия), Powernext (Франция).

В ногу с Западом

Становление биржевой торговли газом в России началось примерно в те же годы, что и в Европе. Над развитием биржевых технологий ОАО «Газпром» последовательно работает уже в течение семи лет. Первые торги на Электронной площадке ООО «Межрегионгаз» состо-



ялись летом 2002 года, то есть всего на год позже, чем этот процесс был освоен на

рынках США и Великобритании, и несколько раньше, чем в континентальной Европе. Однако дальше синхронность была нарушена, и до осени 2006 года на ЭТП продавались лишь незначительные объемы голубого топлива независимых производителей, поскольку «Газпром» не имел права реализовывать добытый газ по свободным ценам.

Ситуация изменилась после выхода в сентябре 2006 года постановления Правительства, благодаря которому «Газпром» и независимые производители получили возможность продать на ЭТП по 5 млрд куб. м газа. Новым постановлением от 10 декабря 2007 года квота продаж газа на текущий год была увеличена до 15 млрд куб. м.

Технология торгов ЭТП ООО «Межрегионгаз» изначально формировалась и для ее последующего применения при создании полноценной фьючерсной биржи газа. Эта преемственность была достаточно четко зафиксирована в приказе Правления ОАО «Газпром» от 27 июня 2005 года «О формирова-

нии рабочей группы по разработке рыночных механизмов торговли газом». Опыт ЭТП дает основание полагать, что участники российского рынка могут освоить и биржевую торговлю товарными фьючерсами по газу. При этом стоит отметить, что создание газовой биржи отнюдь не умаляет значения ЭТП.

Европейский опыт показывает,

что развитие конкурентной торговли газом там шло именно в такой последовательности и что функционирование обоих этих институтов (торговой площадки и фьючерсной биржи) создает максимум условий для эффективного функционирования газового рынка. Сначала возникли торговые площадки, организованные на базе газотранспортных предприятий. Следующим этапом было появление фьючерсных бирж, которые предоставляли широкому кругу участников доступ к финансовым инструментам, привязанным к энергетическому сектору. Важной функцией таких бирж стало создание возможностей для хеджирования (страхования) ценовых рисков, которые особенно высоки на сравнительно молодых рынках энергетических ресурсов. В итоге европейский рынок газа пришел к формированию устойчивых биржевых пар, включающих в себя «балансировочную» площадку с поставкой «спот» и фьючерсную биржу голубого топлива.

Аналогичным образом создается модель газового рынка и в России. Специализация ЭТП – физические поставки газа в режиме «спот». Основные задачи – создание системы балансировки объемов газа в ГТС, индикация цены на краткосрочный период.

Специализация фьючерсной биржи – торговля фьючерсными контрактами на газ. Основные задачи – создание условий для страхования (хеджирования) продавцов и покупателей от ущерба, связанного с резкими изменениями цен на спотовом рынке, прогноз цены на период до 72 месяцев, объективные индикаторы для взаиморасчетов на последующий месяц по долгосрочным договорам.

Через тернии к бирже

Начало торговли товарными фьючерсами по газу ожидается в первом квартале 2009 года, однако для придания биржевым торгам ликвидности (то есть создания ситуации, когда их результатам будут доверять участники рынка) потребуется определенное время, в течение которого необходимо будет реформировать сам рынок. Существующая пока в России модель рынка газа не дает возможности биржевой торговле стать тем, чем она должна быть. Это в первую очередь связано с сохранением практики государственного регулирования цен на газ для промышленных потребителей.

До тех пор пока базовую цену на большую часть голубого топлива устанавливает государство, торговые площадки не могут выступать главным индикатором реальной стоимости газа. Лишь после того как нерегулируемый сектор начнет доминировать на газовом рынке и цены на нем сравняются с европейскими (минус «транспорт»), биржевая торговля приобретет искомые очертания.

Существуют и некоторые другие препоны, сдерживающие развитие биржевой торговли газом. В частности, необходимо внести поправки и уточнения в налоговое законодательство, связанные с порядком налогообложения фьючерсов. Словом, нужно еще решить массу задач, прежде чем биржевая торговля начнет функционировать в полном объеме. Значит ли это, что вопрос о бирже газа пока является преждевременным? Однозначно – нет.

Во-первых, уже достаточно успешно действует Электронная торговая площадка «Межрегионгаз», прокладывая путь газовой бирже. И хотя газ остается единственным видом топлива, цены на который регулируются государством, именно газовики первыми внедрили рыночные формы торговли на ЭТП, аналогов которой нет в сфере продаж других групп углеводородов и продуктов их переработки.

Во-вторых, создание газовой биржи, которая какое-то время будет функционировать в тестовом режиме, позволит ее организаторам за время переходного периода отработать все необходимые механизмы торговли.

В-третьих, в соответствии с известной поговоркой о Магомете и горе деятельность биржи будет способствовать принятию на правительственном уровне графика расширения свободного сектора рынка газа.

Николай Хренков

Рисунок Полины Тепляковой

**Произвольное толкование законодательства
бьет по рынку газомоторного топлива**

СТРАННЫЙ НАЛОГ

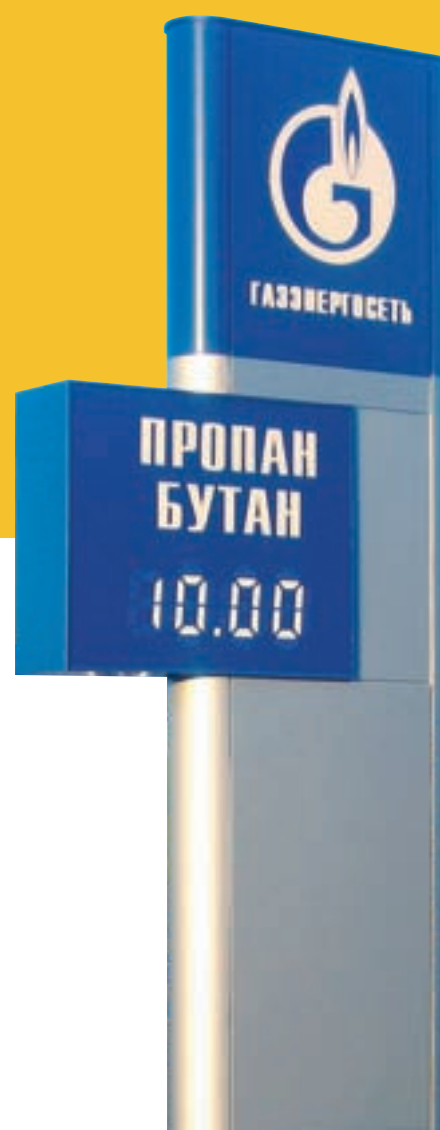
В минувшем году на отечественном рынке газомоторного топлива сложилась очень непростая ситуация: неоднозначная и противоречивая трактовка Минфином отдельных положений Налогового кодекса (НК) Российской Федерации серьезно затрудняла работу компаний, действующих в этом секторе. В нынешнем году, со вступлением в силу поправок в НК, положение кардинальным образом изменилось, правда, в худшую сторону. Порядок налогообложения автомобильных газовых заправочных станций (АГЗС) и многотопливных автозаправочных станций (МАЗС) стал еще более запутанным, кроме того, налоговая нагрузка на участников рынка увеличилась в десятки раз. Представители газомоторного бизнеса считают, что менять создавшуюся ситуацию необходимо в срочном порядке.

Опасное недоразумение

В последние несколько лет российские власти выступили с целым рядом инициатив, способных оказать положительное влияние на экономику нашей страны. В частности, были поставлены задачи повысить уровень использования попутного нефтяного газа (ПНГ), создать условия для развития малого и среднего бизнеса, а также сельского хозяйства. Все это непосредственно связано и с розничным рынком сжиженного углеводородного газа (СУГ). Во-первых, СУГ является продуктом переработки ПНГ, а сети АГЗС и МАЗС, через которые он реализуется конечному потребителю, – последнее звено производственной цепочки утилизации попутного газа. Во-вторых, в отличие от автозаправочных сетей, через которые ведется торговля нефтепродуктами, большая

часть газомоторного розничного рынка по-прежнему контролируется не крупными компаниями, а мелкими и средними частными предприятиями. И в-третьих, СУГ остается не только одним из самых экологически чистых, но еще и «социальным», то есть наиболее доступным видом топлива – его цена в два раза ниже, чем автобензина марки Аи-80 и дизельного топлива. Это крайне важно для владельцев персонального и муниципального автотранспорта, но главное – для сельхозпредприятий, использующих специальную технику в период посевных и уборочных работ.

Однако сегодня в нашей стране сложилась странная ситуация, которая мешает развитию рынка газомоторного топлива и, соответственно, препятствует росту уровня использования ПНГ, повышению роли малого и среднего бизне-



са в экономике России и возрождению отечественного сельского хозяйства. То есть фактически блокирует решение тех задач, которые поставлены перед чиновниками и хозяйствующими субъектами. Причина этого проста – отдельные положения Налогового Кодекса прописаны недостаточно четко, что позволяет толковать их очень и очень широко, чем, собственно, и грешат некоторые чиновники Минфина. Участники газомоторного рынка надеются, что это всего лишь недоразумение и никакого злого умысла в нем нет.

Благо, а не наказание

Проблемы у розничных продавцов сжиженного газа начались еще в прошлом году, а касались они порядка уплаты Единого налога на вмененный доход (ЕНВД) с АГЗС и МАЗС. «Вмененка» – это льготный режим, который может применяться мелкими предпринимателями наряду с общей системой налогообложения, – объясняет руководитель службы внутреннего аудита ОАО «Газэнергосеть» **Леонид Иванов**. – Этот режим должен был стать большим благом для продавцов, а в нашем случае превратился в наказание».

Важно отметить, что в мировой практике ЕНВД не только упрощает работу предпринимателей, но и улучшает администрирование налогообложения. Например, достаточно сложно контролировать продажи крупных вещевых, строительных и продуктовых рынков, торговых комплексов, обороты маршрутных такси, автомоек. Применение вмененного налога решает эту проблему. Рассчитывается базовая доходность конкретной торговой точки и умножается на количество таких мест или площадь, где осуществляется реализация товаров. Ставка ЕНВД составляет 15% от общей суммы, а субъекты Федерации имеют право вводить понижающий или повышающий коэффициенты, корректирующие величину базовой доходности в зависимости от условий ведения, а соответственно, и успехов предпринимательской деятельности. При этом в НК прописаны ограничения применения ЕНВД. В частности, этот режим нельзя задействовать крупным предприятиям, скажем, если торговая площадь магазина превышает 150 кв. м (только та, где ведутся продажи, исключая уборные, склады, раздевалки для персонала и т. д.), а парк грузового автотранспорта насчитывает более двадцати единиц.

«Сам механизм использования ЕНВД в Налоговом кодексе вроде бы прописан – все сделано разумно, по аналогии с цивилизованными странами. Но, к со-



жалению, в законе не обозначены все возможные варианты и способы применения «вмененки». Трактовкой «непонятных» положений этого режима должен заниматься Минфин, который отвечает на запросы представителей бизнеса, чтобы снять все спорные моменты», – объясняет Леонид Иванов. Именно «разъясняющие» письма этого министерства привели участников газомоторного рынка в полное замешательство.

Хотели как лучше

Очевидно, что российские разработчики правил применения ЕНВД хотели принести пользу экономике страны, но получилось «как всегда». По крайней мере это касается розничного рынка СУГ. Так, механизм взимания «вмененки» понятен и прост. Объектом налогообложения для применения ЕНВД признается вмененный доход, величина которого рассчитывается как произведение базовой доходности по определенному виду бизнеса, исчисленной за налоговый период, и величины физического показателя, характеризующего данный вид деятельности. Например, в маршрутном такси ЕНВД определяется по количеству посадочных мест. В магазинах система несколько другая – расчет налога ведется исходя из площади торгового павильона, где известен показатель базовой доходности каждого квадратного метра.

Кстати, в прошлом году почему-то именно по такому принципу Минфин предлагал брать вмененный налог и с АГЗС. Однако определить площадь торгового зала на газовых станциях, где, как известно, нет ни стен, ни пола, оказалось проблематично. Что именно считать «торговым залом» на территории

АГЗС – козырек с раздаточными колонками, операторскую, стоянку, разгонные полосы или все вместе. Если брать всю территорию заправки, то ее площадь, как правило, больше 150 кв. м, а соответственно (по аналогии с магазином), ЕНВД здесь нельзя применять – это уже крупный бизнес. «Многие владельцы АГЗС имеют одну-две заправки, а на каждой станции работает менее 15 человек, поэтому считать такой бизнес крупным было бы странно. По новой классификации он даже не мелкий, а микро», – объясняет Леонид Иванов. Естественно, что в такой ситуации «разъясняющие» письма Минфина вызвали полное недоумение на газомоторном рынке. Арбитражная практика, сложившаяся в прошлом году, давала по этому вопросу совершенно противоречивые результаты, и поэтому получить на него однозначный ответ так и не удалось.

С вступлением в силу новых поправок в НК в 2008 году ситуация еще более усугубилась. Ничего конкретного, что касалось бы правил взимания ЕНВД с АГЗС, не появилось, но, ссылаясь на внесенные в законодательство изменения, Минфин рекомендовал в своих «разъясняющих» письмах собирать вмененный налог с газовых заправок уже не с «торгового зала», а с «торгового места». Такой порядок полезен и справедлив, например, для администрирования налогообложения крупных продуктовых рынков. Он предполагает, что продавцы могут платить фиксированный ЕНВД по количеству торговых мест, если они не превышают пяти метров. В противном случае им нужно оплачивать каждый квадратный метр на основе базовой ставки доходности в 1800 рублей. Именно такую систему бы-

ло предложено использовать и для взимания ЕНВД с АГЗС. Здесь Минфин считает торговым местом всю площадь земельных участков, на которых расположены заправки. Причем если раньше были какие-то ограничения (150 кв. м), то теперь их не стало. «Теперь представителям газомоторного бизнеса предлагается платить налог не только с торговых точек или места, где осуществляются сделки купли-продажи, но со всей площади – где находятся клумбы, стоянка, мусоросборники, пожарные резервуары, зона отчуждения, закопанные емкости для хранения топлива, резервная электростанция. Большая часть земельного отвода под АГЗС используется для размещения и обслуживания технологического оборудования, а также объектов, необходимых для обеспечения безопасности», – удивляется Леонид Иванов.

Печальные результаты

Новые рекомендации Минфина привели к кардинальному изменению налогового поля для газомоторного розничного бизнеса. Так, если в прошлом году сумма ЕНВД одной из АГЗС города Владимира (располагается на площади в 3108 кв. м) составляла около 6 тыс. рублей в месяц, то теперь ее владельцы должны платить уже 498,9 тыс. рублей (рост в 83 раза). Аналогичная станция в городе Мичуринске Тамбовской области (3441 кв. м) теперь по рекомендации Минфина вынуждена ежемесячно перечислять 814,6 тыс. рублей (увеличение в 135 раз) вместо все тех же 6 тыс. рублей.

К сожалению, чиновники Минфина по каким-то причинам не могут или не хотят исправлять ситуацию. Министрство не наладило качественной об-

ратной связи с бизнесом и общается с ним лишь «по переписке», кстати, далеко не всегда утруждая себя ответами на все вопросы, требующие обязательной и срочной реакции профильного ведомства. Получается, что спасение утопающих остается делом рук самих утопающих. Сейчас каждый вынужден выходить из этой ситуации по-своему. Но далеко не все могут просто закрыть АГЗС, даже на время, ведь кто-то взял для постройки станции кредит в банке, а его нужно отдать в течение пяти лет. Соответственно, для него все может закончиться не просто потерей денег, но и личной трагедией. «Такие люди, а их, думаю, не так уж и мало, будут искать все возможные и невозможные схемы ухода от налогов – их просто толкают идти на экономические преступления, – считает Леонид Иванов. – Кроме того, все это будет сильнейшим стимулом для развития коррупции. Представьте, что местный налоговый инспектор будет с рулеткой определять площадь, с которой вам платить налог!»

Сложно поверить, что такая политика проводится в отношении газомоторного рынка умышленно. «Конечно, не исключено, что кто-то решил найти очередной способ увеличения сборов. Все это мы проходили в свое время – даже яблони и кусты у нас обкладывали налогами. Но это не помогло, потому что такой подход абсолютно неправильный. Нужно, наоборот, вкладывать деньги в развитие», – говорит начальник Управления по газификации и использованию газа ОАО «Газпром», исполнительный директор некоммерческого партнерства «Национальная газомоторная ассоциация» **Евгений Пронин**.

Таким образом, получается, что если не заняться срочным решением этой проблемы, то последствия «ошибочной» трактовки НК для экономики нашей страны, с учетом программ утилизации ПНГ, развития сельского хозяйства и малого бизнеса и даже борьбы с коррупцией чиновников, будут крайне негативными, а их масштабы трудно даже представить. Поэтому единый оператор «Газпрома» по реализации СУГ – ОАО «Газэнергосеть» выступил инициатором исправления создавшейся ситуации.

Однозначное толкование

«Наша компания является одним из основных в России оптовых операторов рынка сжиженных углеводородных газов. Хотя мы и владеем собственной сетью АГЗС, главную роль в рознице играют наши партнеры – частные и, как правило, небольшие бытовые предприятия. Мы – крупная компания, и проблема взимания ЕНВД нас напрямую не затронет, но нас очень беспокоит положение, в которое попали наши партнеры, – заявил генеральный директор ОАО «Газэнергосеть» **Андрей Дмитриев**. – Они составляют последнее звено технологической цепочки переработки попутного нефтяного газа, мы стоим в середине, первым идет «СИБУР Холдинг». Разрыв этой цепи в любом месте приведет к нарушению всего производства. Поэтому, хотя ситуация с неоднозначным толкованием ЕНВД нас касается лишь косвенно, мы не можем допустить развития кризиса на розничном рынке. И если для этого нужно корректировать законодательство, будем выходить в Госдуму с соответствующими инициативами».

Напомним, что с подачи «Газэнергосети» в середине апреля в Российском газовом обществе (РГО) уже прошло совещание, посвященное проблеме налогообложения розничных операторов рынка СУГ. По его итогам было принято решение сформировать специальную рабочую группу Экспертного совета РГО для выработки эффективных путей выхода из кризиса. В задачи этой структуры входит обсуждение с представителями Минфина и ФНС положений НК, касающихся ЕНВД на деятельность АГЗС и МАЗС, для нахождения взаимопонимания и сближения позиций. Впоследствии в рамках Целевой программы РГО планируется подготовить и внести в Госдуму ряд поправок в Налоговый кодекс, обеспечивающих однозначное толкование и прозрачное администрирование параметров налогообложения розничной реализации СУГ.

Денис Кириллов

Фото предоставлены Отделом по связям с общественностью ОАО «Газэнергосеть»



**На Кубани
успешно работает
неформальная
ассоциация
газовиков**

ПЕРВЫЙ КЛУБ НЕ КОМОМ

В 2004 году по инициативе руководителей крупнейших дочерних предприятий газовой корпорации в Краснодарском крае создана ассоциация «Газпром на Кубани». Итоги ее деятельности были представлены на заседании комиссии по региональной политике «Газпрома», где говорилось о необходимости повсеместной организации подобных газовых партнерств. Дело в том, что компания пережила сложнейшую реформу, после которой количество газпромовских структур в регионах значительно возросло. Выстраивать взаимоотношения с местными властями переименованным и новообразованным предприятиям стало сложнее. Начальник Департамента по работе с регионами РФ ОАО «Газпром» **Виктор Илюшин** подчеркнул: «Мы провели огромную работу по реструктуризации, но в итоге была потеряна координация между дочерними обществами». Способствовать решению этой проблемы как раз и призваны объединения газопроводчиков, первое из которых появилось в Краснодарском крае. Сегодня «клуб по газовым интересам» есть также в Оренбуржье, а в ближайшее время аналогичные организации должны появиться в Нижнем Новгороде и Астрахани.

На состоявшемся заседании кубанский опыт представил генеральный директор ООО «Газпром трансгаз-Кубань» **Сергей Жвачкин**. Он отметил, что в регионе работает более 30 газпромовских структур, но не все они вошли в ассоциацию. Сергей Анатольевич, являющийся ее президентом, пояснил принципы «естественного отбора»: «Пожалуй, основным критерием стала готовность руководителя компании участвовать не только в совместных производственных проектах, но и в тех, что направлены на развитие взаимодействия с региональными органами власти, на реализацию серьезных социальных задач».

Сотрудничество началось с формирования единой информационной политики в регионе, и за три с половиной

года команде удалось добиться того, чтобы предприятия «Газпрома» действовали единым мощным фронтом. В результате с «Газпромом на Кубани» сегодня на самом деле считаются – инициативы клуба находят поддержку у властей края, а также практически всех городов и районов. Заключены соглашения о сотрудничестве с администрацией Краснодара и Правительством Республики Адыгея. В прошлом году при участии газопроводчиков была реализована муниципальная программа «Патриотическое воспитание граждан Краснодара». Доброй традицией стало также шефство клуба над городским парком 30-летия Победы и благотворительная поддержка Краснодарского краевого художественного музея им. Ф. А. Коваленко. Социально-информационный проект «Гордость Кубани», объединивший предприятия «Газпрома», ведущие вузы и СМИ Краснодарского края, а также органы исполнительной и законодательной власти, вызвал широкий общественный резонанс. Логотип «Газпрома» сейчас красуется и над главной краснодарской достопримечательностью – уникальными цветочными часами, не увядающими круглый год.

Важно, что все эти совместные проекты обернулись вполне конкретным ответным содействием администраций

разного уровня в решении земельных вопросов при строительстве газопроводов и объектов инфраструктуры. «Клуб «Газпром на Кубани» успешно работает в регионе четвертый год, – говорит Сергей Жвачкин. – От реализации принципов единой информационной политики мы сегодня перешли к общим социальным проектам и тесному производственному взаимодействию. Цель нашего объединения – повысить корпоративную сплоченность и координацию работы предприятий на местном уровне».

Члены комиссии были единогласны: профильным департаментам корпорации следует рассмотреть и использовать опыт создания подобных некоммерческих объединений во всех субъектах Российской Федерации, где работает «Газпром». Какими конкретно будут эти структуры, еще предстоит решить, но, по мнению члена Правления ОАО «Газпром» **Ольги Павловой**, возглавлять ассоциацию должен генеральный директор крупнейшего дочернего предприятия. «Старшая дочка» будет координировать деятельность клуба и отвечать за корпоративную политику во всем регионе.

Наталья Гулейкова

Фото предоставлены Службой по связям с общественностью и СМИ ООО «Газпром трансгаз-Кубань»



КОНСТРУКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

На вопросы журнала
отвечает исполнительный
директор ОАО «Трубная
металлургическая
компания» (ТМК),
генеральный директор
ЗАО «Торговый дом «ТМК»»
Владимир Оборский

– Владимир Брониславович, расскажите, с чего началось сотрудничество вашей компании с предприятиями нефтегазовой отрасли?

– Трубные заводы, которые в настоящее время входят в ТМК – Волжский трубный завод (ВТЗ), Синарский трубный завод (СинТЗ), Северский трубный завод (СТЗ) и Таганрогский металлургический завод (ТАГМЕТ), с самого начала были ориентированы на работу с нефтегазовой отраслью.

Взлеты и падения

– Они выпускали нефтепроводные, обсадные, бурильные, насосно-компрессорные и газопроводные трубы для обустройства месторождений Западной Сибири и Европейской части Советского Союза, а также для транспортировки газа. Наиболее важную роль в сооружении газотранспортной системы страны играл ВТЗ. При его активном участии в СССР были построены магистральные газопроводы союзного значения, такие как Бухара – Урал, Макат – Северный Кавказ и Казань – Центр. В 1983–1987 годах завод поставил для предприятий газовой отрасли свыше 600 тыс. т электросварных газопроводных труб большого диаметра (ТБД).

– С развалом Советского Союза что-то изменилось?

– Несомненно. С распадом системы государственного регулирования проблемы переходного периода коснулись и



металлургической отрасли. Обновление основных фондов затормозилось, освоение новых видов продукции фактически было приостановлено. Это привело к тому, что отечественные заводы по многим показателям стали заметно уступать своим иностранным конкурентам. Российские нефтегазовые компании в новых экономических условиях повышали требования к закупаемой продукции, поэтому временный спад в отрасли привел к значительному увеличению импорта труб в нашу страну. Тем не менее отечественная трубная промышленность смогла

130 тыс. т спиральношовных труб диаметром 1020 мм для Каспийского трубопроводного консорциума (КТК). Это стало началом возрождения предприятия.

Неотъемлемым условием участия ВТЗ в этом проекте было соответствие выпускаемой заводом продукции международному стандарту Американского института нефти – API. Волжский трубный завод первым в России получил этот сертификат. В рамках выполнения заказа КТК предприятию потребовалось импортное сварочное оборудование нового поколения, установка неразрушающего

оборудования, уже в 2002 году, ВТЗ начал выпускать трубы диаметром 1420 мм с толщиной стенки 15,7–18,7 мм.

Спиральношовное исполнение

– До 2006 года наш завод был единственным в России производителем такой продукции и поставил за этот период «Газпрому» около 900 тыс. т труб «русского размера» в спиральношовном исполнении.

– **Сегодня «русский размер» в нашей стране выпускают не только в Волжске, но еще в Выксе и Ижоре.**



ла не только выжить, но и превратиться в одну из самых конкурентоспособных в мире. Не последнюю роль в этом сыграл наш Волжский трубный завод. Именно на этом предприятии впервые в России начали выпуск труб «русского размера» (диаметром 1420 мм), которые используются «Газпромом» для строительства магистральных газопроводов.

– Как это произошло?

– В период экономического кризиса 1990-х годов ВТЗ был вынужден временно приостановить выпуск труб для магистральных газопроводов. «Газпром» закупал эту продукцию за рубежом – под новые проекты компании требовался «русский размер», а трубы такого сортамента и необходимого качества российские предприятия в то время были просто не в состоянии производить.

Конкурентные преимущества

– Перелом произошел в 1998 году, когда ВТЗ выиграл тендер на поставку

контроля полосы рулонов и спиральных швов ТБД. Была освоена технология трехслойного полиэтиленового покрытия труб, которая до этого в нашей стране не применялась. Кроме того, нужно было провести масштабную модернизацию действующего производства. В частности – установить оборудование для прокалывания сварочного флюса и ультразвукового контроля сварных швов после гидроиспытаний, внедрить подогрев кромок листа перед сваркой стыковых швов и магнитопорошковый контроль фаски на концах труб, организовать дополнительную зачистку усиления швов в местах их пересечения. Все это серьезно повысило конкурентоспособность ВТЗ.

В 2001 году завод перешел под управление ТМК. К этому времени процесс стабилизации российской экономики диктовал необходимость возрождения отечественного производства ТБД, особенно «русского размера». Поэтому после дополнительной модернизации

Однако в спиральношовном исполнении этот сортament производится только на ВТЗ. В чем особенность этих труб?

– На ВТЗ внедрена современная технология производства спиральношовных труб из рулонного и листового проката. Сортament продукции завода включает практически всю гамму типоразмеров – от 530 до 2500 мм. Особенности этой технологии являются спиральная формовка и сварка ТБД, а также наличие средств термической обработки. Проведение объемной термообработки труб диаметром 530–1420 мм в технологическом потоке позволяет обеспечивать однородную структуру металла и гарантировать механические свойства производимой продукции.

– **В прошлом году были проведены пневматические испытания спиральношовных ТБД волжского завода. Их результаты как-то повлияли на перспективы развития предприятия?**

— «Газпром» приступил к сооружению газопроводов с использованием труб диаметром 1220–1420 мм, которые рассчитаны на повышенное рабочее давление в 100 и более атмосфер. Поэтому ВТЗ было необходимо провести полигонные испытания и аттестацию производства спиральношовных труб «русского размера» толщиной в 21,6 мм категории прочности X70. Это нужно для подтверждения надежности спиральношовных труб, их соответствия техническим требованиям «Газпрома».

Испытания, в которых приняли участие специалисты «Газпрома», ВНИИГАЗа, РосНИТИ, Ростехнадзора и ТМК, состоялись на специальном полигоне в Республике Коми — здесь тестировалось два вида труб: спиральношовные и прямошовные. Не секрет, что это конкурирующие «марки», о преимуществах каждой из которых специалисты спорят до сих пор. На основании полученных по итогам испытаний результатов была подтверждена паритетность свойств этих труб. В итоге комиссия «Газпрома» по новым видам продукции согласовала технические условия на изготовление и поставку спиральношовных труб «русского размера» с наружным антикоррозионным и внутренним гладкостным покрытием для сооружения газопроводов, рассчитанных на давление в 100 атмосфер.

Укрепление позиций

— Таким образом, ВТЗ вошел в число основных участников новых проектов «Газпрома».

— **Тем не менее ТМК приняла решение о выпуске прямошовных ТБД. Почему?**

— Строительство прямошовного трубосварочного стана на площадке ВТЗ

позволит ТМК укрепить свои позиции в качестве российского лидера в сегменте ТБД и войти в крупнейшие трубопроводные проекты «Газпрома», «Транснефти», «Роснефти» и ТНК-ВР. А кроме того, даст возможность принять участие в создании нефтегазовых магистралей в странах СНГ — в первую очередь в Казахстане, где, в частности, строится нефтепровод Кенкияк — Кумколь, а также в Узбекистане и Туркменистане. Здесь постепенно растет спрос на ТБД, что обусловлено как началом строительства новых трубопроводов, так и реконструкцией действующих, например, газопроводной системы Средняя Азия — Центр и Бухара — Урал. Освоение технологии изготовления прямошовных труб дает нам шансы увеличить объемы производства ТБД, ведь при всех преимуществах нашей спиральношовной продукции ее применение все-таки ограничено некими стандартами. Поэтому диверсификация бизнеса в прямошовном направлении расширит границы нашего влияния.

Идея развития производства ТБД прорабатывалась в нашей компании на протяжении нескольких лет. Перспективы данного рынка связаны с растущим спросом на трубы с увеличенной толщиной стенок, рассчитанные на высокое давление и экстремальные условия эксплуатации, в том числе — подводные. Так, в минувшем году потребности России в таких ТБД составили 2,5 млн т, что на 20% выше, чем в 2006-м. Прежде всего это связано со строительством магистральных трубопроводов «Северный поток» и Восточная Сибирь — Тихий океан, а также с созданием инфраструктуры для транспорта углеводородов с Ванкорского, Юрхаровского, Талаканского, Верхнечонского и других месторождений. С учетом



всего этого вопрос прорабатывался очень тщательно, рассматривались различные предложения на поставку оборудования для прямошовного стана. В итоге выбор был сделан в пользу швейцарской фирмы HAEUSLER AG, предложившей достаточно перспективный способ производства ТБД. В новой линии будет использована успешно применяемая ведущими мировыми компаниями современная технология изготовления труб — валковая гибка, которая позволяет обеспечить высокую производительность и необходимые параметры качества продукции. Новый технологический комплекс рассчитан на выпуск прямошовных труб диаметром от 530 до 1420 мм, толщиной стенки до 42 мм и группы прочности до X80.

Стратегические задачи

— Запуск линии планируется в третьем квартале 2008 года, а суммарная мощность по производству ТБД на ВТЗ составит около 1,2 млн т труб ежегодно.

— **Какие еще проекты планируется реализовать на предприятиях ТМК?**

— Компания взяла курс на коренную модернизацию сталеплавильного и трубопрокатного производства в рамках реализации инвестиционной программы, рассчитанной до 2010 года. Этот документ определяет стратегию развития бизнеса ТМК. За три года эта программа выполнена более чем на 60%. В частности, уже завершена модернизация машины непрерывного литья заготовок на ВТЗ; на СТЗ, ТАГМЕТе и нашем румынском заводе ТМК-Resita установлены новые машины непрерывного литья заготовок. Таким образом, ТМК заменила устаревшее производство труб из слитка на современный метод — из непрерывнолитой заготовки. Благодаря этому компания застраховалась от повышения цен со стороны поставщиков сырья.



В этом году программа модернизации будет особенно насыщенной. На СТЗ планируется ввод в эксплуатацию электроплавильного комплекса ежегодной мощностью 1 млн т, что позволит обеспечить дополнительными объемами высококачественной трубной заготовки уральские предприятия ТМК – СинТЗ и СТЗ. На ТАГМЕТе строится комплекс изготовления бесшовных труб с непрерывным трубопрокатным станом Premium Quality Finishing на 600 тыс. т в год и участком термической обработки труб мощностью 200 тыс. т. Мы сделали огромный шаг в развитии, перейдя от «пилигримового» к высокотехнологичному непрерывному производству – самому современному методу прокатки труб.

– Что сделано в рамках инвестиционной программы, помимо того, о чем вы уже рассказали?

– На ВТЗ запущена линия по нанесению внутреннего гладкостного покрытия для труб диаметром от 530 до 1420 мм с толщиной стенки до 42 мм. Новый участок будет функционировать в едином технологическом комплексе с действующими мощностями и создаваемым производством прямошовных труб, что обеспечит возможность нанесения покрытия на спиральношовные и прямошовные ТБД. Максимальная производительность комплекса составит 600 тыс. т труб в год. Опытная партия продукции уже прошла процедуру технологических испытаний и аттестацию ВНИИГАЗа. Отгрузка труб с внутренним гладкостным покрытием для строительства сухопутной части «Северного потока» уже началась. Также на ВТЗ монтируется оборудование новой линии отделки обсадных труб мощностью 200 тыс. т в год. Здесь же запланировано создание участка термической обработки труб мощностью 340 тыс. т в год. В стадии запуска находится термоотдел на СинТЗ, который позволит увеличить объем выпуска термообработанных труб на 200 тыс. т в год.

– Каковы стратегические задачи, поставленные перед ТМК на перспективу?

– После выполнения проектов инвестиционной программы наша компания будет обладать самым крупным в мире трубным производством. В совокупности наши предприятия должны иметь в 2010 году мощности объемом около 6 млн т трубной продукции в год.

– В каких трубопроводных проектах ТМК участвует сегодня, и каковы перспективы компании?

– За последние пять лет ТМК поставила для крупных трубопроводных проектов свыше 1 млн т труб «русско-

го размера», и мы продолжаем участвовать в новых стройках. В настоящее время компания обеспечивает электросварными трубами диаметром 1420 мм и толщиной 15,7–21,6 мм группы прочности X70 проекты «Северный поток» и Починки – Грязовец. Прорабатываются варианты поставки ТБД для реконструкции Уренгойского газотранспортного узла, а также создания газопроводной системы, охватывающей Среднюю Азию и Китай. Компания выиграла тендер на обеспечение трубами проекта Малай – Бактыярлык в Туркменистане.

Конкуренция и перспективы

– В 2008 году ТМК также будет поставлять свою продукцию для газопровода Кенкияк – Кумколь в Казахстане.



– Конкуренция на трубном рынке усиливается. ТМК готова к этому?

– В 2007 году реализация трубной продукции в России была рекордной – 9 млн т. В нынешнем году в отдельных сегментах рынка спрос продолжит свой рост. Поскольку ТМК имеет диверсифицированную систему продаж и предлагает самый широкий сортамент продукции, влияние волатильности спроса в отдельных сегментах рынка не окажет существенного влияния на развитие компании.

Если же говорить о глобальных тенденциях, то в последнее время появляются новые производства по выпуску бесшовных труб в странах, которые ранее их не имели. Это Саудовская Аравия, Белоруссия, Казахстан. Однако ТМК уверенно чувствует себя в этом сегменте рынка, так как имеет явное конкурент-

ное преимущество перед новыми игроками – компания уже давно и успешно присутствует на рынке высокотехнологичной трубной продукции, а также владеет самыми передовыми разработками. Еще одна тенденция – продолжение специализации мировых лидеров. Крупнейшие игроки, такие как Tenaris и Vallourec, избавляются от непрофильных активов, усиливая свои позиции в высокотехнологичных сегментах рынка. ТМК также активно развивает производство продукции класса «Премиум», однако не собирается ориентироваться на узкую специализацию, так как стремится к максимальному удовлетворению требований заказчиков во всех сегментах рынка.

– Как вы оцениваете дальнейшие перспективы сотрудничества компа-

нии с Группой «Газпром»?

– «Газпром» играет ключевую роль в экономике России, в том числе в развитии отечественного трубного производства. Отношения ТМК с корпорацией с самого начала складываются очень позитивно. Учитывая потребности «Газпрома» в высококачественных трубах, ТМК последовательно внедряет в производство необходимые технические новшества. Программа научно-технического сотрудничества ТМК и «Газпрома» позволяет координировать совместную деятельность по выпуску труб, в которых нуждаются газовые предприятия. Мы надеемся, что в дальнейшем конструктивное взаимодействие двух компаний выйдет на качественно новый уровень.

Беседу вел **Денис Кириллов**
Фото предоставлены пресс-службой

СВОИМИ ГЛАЗАМИ

Президент Международного газового союза (МГС) аргентинец **Эрнесто Анадон**, Генеральный секретарь норвежец **Торстейн Индребе** и заместитель Председателя Координационного комитета малайзиец **Хо Сук Ва** посетили город Новый Уренгой и вахтовый поселок Ямбург, побывали на производственных объектах крупнейшего в нашей стране газодобывающего предприятия ООО «Газпром добыча Ямбург», а также познакомились с жизнью и бытом коренного населения российского Крайнего Севера.

Влиятельный союз

Международный газовый союз создан в 1931 году – это неправительственная организация, которая представляет собой центр анализа и обобщения мирового опыта газовой промышленности. Задача МГС – содействие техническому и экономическому прогрессу в газовой отрасли, поиск новых эффективных методов работы, распространение передовых технических идей и оригинальных технологических решений. Россия входит в МГС с 1957 года, действительным членом союза от нашей страны выступает «Газпром», ассоциированными – Российское газовое общество и Союз независимых производителей газа. Высший форум МГС, Мировой газовый конгресс, проводится раз в три года (ближайший состоится в Аргентине в октябре 2009 года) – на нем выбирают новое руководство и определяют перспективные направления работы.

– В мае 2005 года в состав МГС входило 85 участников: из них было 67 действительных членов и 18 ассоциированных. За два прошедших года что-то изменилось?

Эрнесто Анадон: Теперь в МГС порядка сотни участников, в том числе 31

Руководители Международного газового союза увидели российское Заполярье



ассоциированный. Два года назад у нас было 600 сотрудников. Теперь их около 750. Мы наблюдаем значительный рост интереса к газовому сектору, а следовательно, и к нашей организации. Например, в этот период к нам присоединились малайзийские компании.

– Почему это произошло?

Хо Сук Ва: Малайзия – небольшая страна, но располагает значительными ресурсами голубого топлива. Мы хотим увеличить свое влияние на рынок, поэтому в 2006 году присоединились к МГС.

– Около 80% заключенных «Газпромом» контрактов с российскими потребителями рассчитано на пять лет. Как вы оцениваете переход компании к долгосрочным договорам?

Хо Сук Ва: На мой взгляд, это положительный момент. Система долгосрочных контрактов требует инвестиций, которые вкладывает не только потребитель, но и производитель газа, заинтересованный в том, чтобы проект работал. Такие договоры обеспечивают надежность.

Эрнесто Анадон: Бывают разные ситуации. В ряде случаев потребителю нужны долгосрочные контракты, а производителю – краткосрочные. Европей-

цы предпочитают долгосрочные договоры, а американцы – краткосрочные. Обе системы хорошо работают.

– Как МГС смотрит на строительство конкурирующих трубопроводов? Например, «Набукко» и «Южный поток».

Эрнесто Анадон: Мы приветствуем оба проекта, ведь главная миссия МГС – сделать систему газоснабжения устойчивой, укреплять взаимосвязи между различными странами – производителями газа.

Торстейн Индребе: Газ – это стратегический ресурс, важный для всего мира. Есть два уровня отношений: первый – между производителем и потребителем, а второй – между правительствами. С нашей точки зрения, речь должна идти о долгосрочных проектах и поставках. Нужно искать решения, выгодные для всех сторон.

Встреча гостей

Маршрут путешествия руководства Международного газового союза за Полярный круг был выбран неслучайно – представители этой авторитетной организации получили возможность увидеть работу крупнейшего в нашей стране газодобыва-

ющего предприятия «Газпром добыча Ямбург», а также познакомиться с условиями жизни отечественных газовиков и коренного населения российского Севера.

В аэропорту поселка Ямбург делегацию встречал генеральный директор ООО «Газпром добыча Ямбург», член Программного комитета А МГС **Олег Андреев**. В вахтовом поселке проживают порядка 10 000 человек. Все здания стоят на сваях, врытых на 8 метров в вечную мерзлоту. Зима здесь длится 284 дня, а самый короткий день – 1 час 7 минут.



В январе температура опускается до минус 62 градуса по Цельсию, а в июле едва поднимается до 12. Максимум через 10 суток после приезда сюда у человека проявляется адаптационный синдром: нарушается сердечная деятельность, появляется бессонница, снижается трудоспособность. Север давит на людей. Но они приспособились. Здесь построены дома, в которых можно не просто укрыться от холода, но и жить с комфортом, больница, где несколько десятков врачей в любой момент готовы провести самые сложные операции, места досуга, и даже выращен небольшой зимний сад. Кусочек тропиков, глядя на который, Торстейн Индребе спросил: «Это пластик?» Нет, все живое, настоящее. В Ямбуге есть даже свой пивзавод, на котором по немецкой лицензии выпускают 1100 литров пива в сутки. Во время экскурсии переводчик ошибся и вместо «литров» сказал «галлоны», невольно увеличив объем производства в 4,5 раза. Узнав, что все 1100 галлонов пива производят для местного населения, гости выразили изумление. Но ошибку в переводе быстро исправили. Пиво на местной воде гостям понравилось.

Вертолет доставляет гостей на стойбище. Оленеводы смеются, говорят, что здесь почти лето, только загар северный – это когда загорают только лица. И правда, тепло – плюс два. Снег не держит, и то один, то другой человек проваливается по колено. Площадку для приземления вертолета подбирали так, чтобы слой снега был тонким, и для его утрамбовки провели оленей. А перед самым подлетом в качестве ориентира нарисовали круг с помощью пяти литров кетчупа. Олени тут же кинулись слизы-



вать соленый соус. В тундре соли мало, олени запасаются ею где только могут.

Представителей МГС усаживают на олени упряжки, нарты. Ехать на нартах удобно. Лучшее место – по другую сторону от погонщика. В руках у него длинный шест, и хотя он ни разу не касается им пассажира, но чувство опасности все равно не покидает тебя ни на минуту. Руками во время езды можно не держаться, достаточно зацепиться ногой за две перекладины, соединяющие полозья и сиденье.

Затем гостям предлагают заарканить оленя. Сплетенная из оленьей шкуры веревка, которую бросил Хо Сук Ва, падает молодому белому животному прямо на рога. Вокруг шутят, что теперь Хо придется забрать оленя с собой в Малайзию. Его коллегам везет меньше.

Гостей проводят в чум. В нем стоят два столика и печка. Между шкурой и опорами просунут календарь на 2008 год. Хозяева чума – **Данила и Марианна**. У их дочери, трехлетней **Наташи**, в руках подарки от иностранных гостей – сладости, фрукты и игрушки. Девочка растеряна и смущена. Марианна рассказывает, что у них еще двое детей. Средний – мальчик, сейчас ходит в шестой

класс, а старшая дочка заканчивает одиннадцатый и твердо решила поступать в тюменскую школу милиции. Родители ее отговаривали, но безуспешно.

Прилетаем на месторождение Заполярное. Нас проводят в один из цехов, просят выключить мобильные телефоны и рассказывают о специфике производства. Президент МГС Эрнесто Анадон замечает, что управлять промыслом в таких условиях очень тяжело, но все организовано прекрасно – здесь умеют ставить и реализовывать цели.



Впечатления

План визита соблюдался с той легкостью и точностью, которая красноречиво выдавала титанический труд принимающей стороны. Представители МГС отметили, что все мероприятия были интересны, а поездка в целом изменила их взгляды на специфику добычи газа в условиях российского Заполярья.

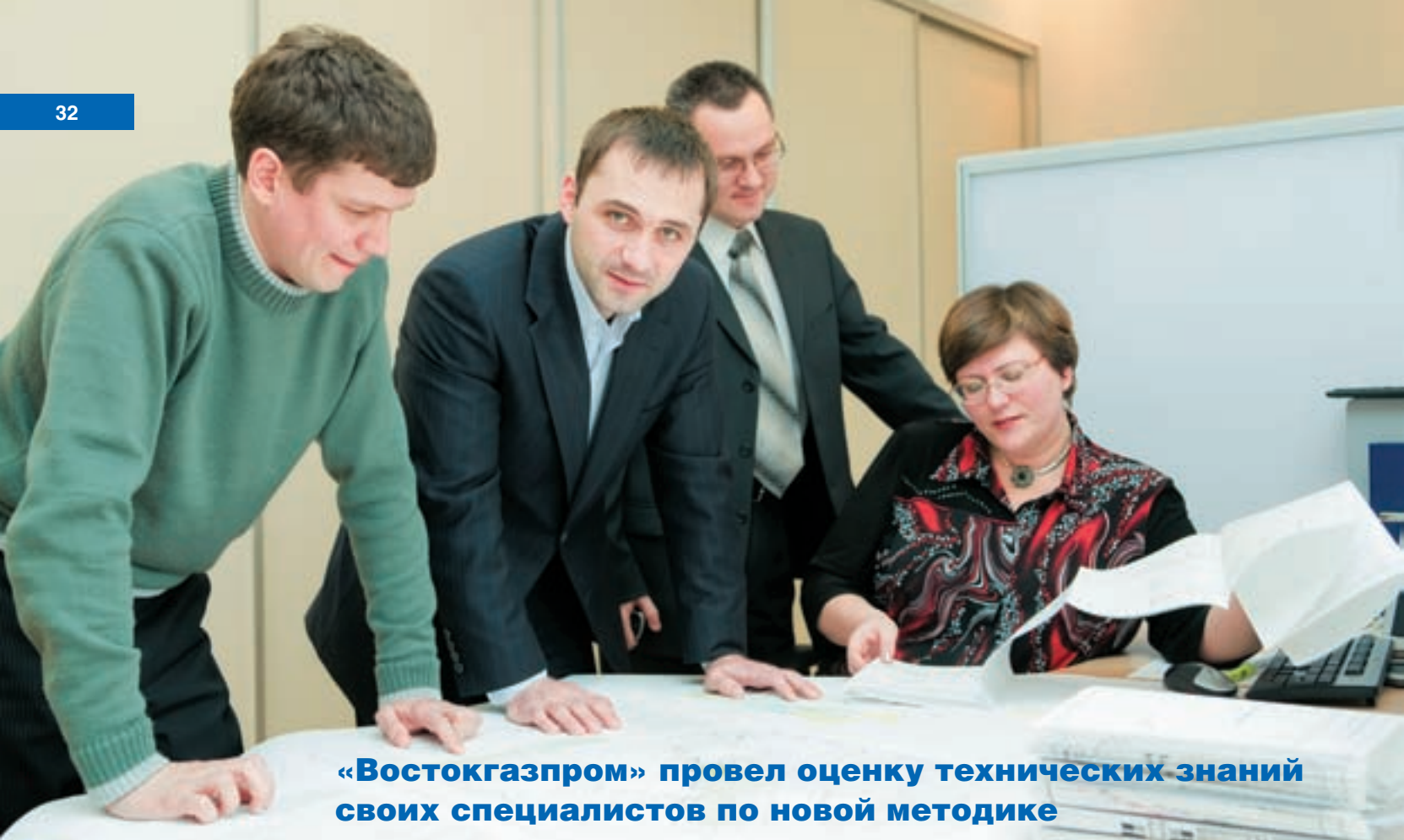
Эрнесто Анадон: Это была редкая возможность встретиться с людьми, которые здесь работают. Я благодарен всем сотрудникам «Газпрома», организовавшим эту поездку.

Торстейн Индребе: Теперь, после визита, я совсем иначе представляю себе арктический регион. Я увидел, где и как добывается российский газ, и оценил всю сложность этого процесса.

Хо Сук Ва: Это превзошло мои ожидания. Я узнал, что здесь есть большой технический и интеллектуальный потенциал. И мне хотелось бы еще раз посетить Ямбург.

Александр Фролов

Фото предоставлены Управлением по связям с общественностью ООО «Газпром добыча Ямбург»



«Востокгазпром» провел оценку технических знаний своих специалистов по новой методике

ПОКОЛЕНИЕ NExT

Сотрудники «Востокгазпрома» получили возможность проверить свои знания по разработанной компанией Network of Excellence in Training (NExT) системе, которая направлена на раскрытие потенциала каждого специалиста и определение его оптимального места в производственном процессе. Такое исследование было не просто полезно, но и необходимо, ведь предприятие, занимающееся освоением сложных месторождений углеводородов, должно быть укомплектовано квалифицированными кадрами.

Шесть этапов

Договор между «Востокгазпромом» и NExT был подписан в апреле прошлого года, после чего началась подготовка, а затем и реализация проекта, включающего шесть этапов. На первом – представители NExT проанализи-

дисциплинам и требования, предъявляемые сотрудникам. Это так называемые матрицы и профили технической компетенции специалистов. Опираясь на стандарты международной ассоциации инженеров-нефтяников (SPE), профили составлялись по пяти основным направ-

Оценка знаний, проведенная экспертами NExT, – это часть общей аттестации персонала, введенной в «Востокгазпроме» в 2006 году, и один из разделов большой работы по развитию кадрового потенциала, которую проводит компания в постоянном режиме

ровали состояние дел в подразделениях «Томскгазпрома», «дочки» «Востокгазпрома», которая отвечает за поиск, разведку и разработку нефтегазовых месторождений. На втором этапе были подготовлены документы, в которых отражен весь объем знаний по отдельным

лечениям: «геология и геофизика», «разработка пласта», «технология добычи», «бурение» и «наземные установки».

«Очевидно, что требования к определенному уровню знаний, например, раздела «геология и геофизика» для ведущего геолога и для инженера производ-



ственно-технологического управления разные. Для второго достаточно просто знать о существующих технологиях и методах, для первого – необходимо доскональное владение предметом», – поясняет начальник управления по кадровой политике ОАО «Востокгазпром» **Галина Козырева**. Поэтому на основе профилей были составлены матрицы, где уровень подготовки разделен на пять категорий: «осведомленность», «знание», «практика», «опыт» и «эксперт». Впрочем, важно отметить, что без внимания не остались и такие вопросы, как «экономика нефтегазового комплекса», «управление данными» и «интеграция» (комплексный подход к использованию технологий).

На третьем этапе проводилось тестирование специалистов – в проекте участвовало 70 человек. Здесь каждый самостоятельно оценивал уровень своих знаний, а затем состоялось собеседование экспертов с сотрудниками предприятия, в ходе которого были выявлены их сильные и слабые стороны. На заключительных этапах были сформулированы рекомендации по дальнейшему обучению персонала и предложены соответствующие программы.

Оценка знаний, проведенная экспертами NExT, – это часть общей аттестации персонала, введенной в «Востокгазпроме» в 2006 году, и один из разделов большой работы по развитию кадрового потенциала, которую проводит компания в постоянном режиме. Результаты анализа ситуации наглядно демонстрируют это.

В чем польза?

По словам Галины Козыревой, технические специалисты «Востокгазпрома», особенно те, которые работают непосредственно на промыслах, показали хоро-

шие знания. А эксперты-оценщики отметили среди конкурентных преимуществ предприятия современный подход к развитию персонала. В этой связи директор NExT в России компании Shlumberger **Мария Качкачева** сравнила томское предприятие с такими мировыми гигантами нефтегазовой отрасли, как ExxonMobil и Shell. Она отметила: «Сотрудники «Востокгазпрома», судя по результатам оценки, могут самостоятельно принимать профессиональные решения, находить выход в нестандартных производственных ситуациях или при планировании работ на сложных месторождениях». Однако предприятие не намерено останавливаться на достигнутом. При этом его руководство уверено, что кадры необходимо воспитывать самим, а не «покупать» на стороне.

«В чем основной смысл проведенной оценки? В том, что мы теперь имеем ясное представление – кого и чему нужно учить. Существуют различные формы дополнительной профессиональной подготовки персонала. Думаю, что мы выберем для каждого работника оптимальные варианты», – заявил главный инженер ОАО «Томскгазпром» **Виталий Степанов**.

В частности, речь идет о корпоративных семинарах для повышения уровня знаний по экономике нефтегазовой отрасли, управлению данными и комплексному использованию технологий. Также планируется проведение различных кур-

Сегодня успешно действует школа линейного менеджера, где руководители среднего звена шлифуют свое управленческое мастерство

сов и конференций. Например, уже сегодня успешно действует школа линейного менеджера, где руководители среднего звена шлифуют свое управленческое мастерство. Заметную роль в программе развития персонала в ближайшем будущем станет играть и обучение на рабочем месте. Для этого отобраны высокопрофессиональные сотрудники, из числа которых будет сформирована группа наставников. «Процесс передачи опыта и знаний мы подкрепим внедрением новых



технических инструментов, – поясняет Галина Козырева. – Например, на корпоративном портале планируется создать специальный раздел, где специалисты смогут обмениваться информацией, задавать вопросы и получать ответы».

Для работников «Востокгазпрома» состоявшаяся аттестация оказалась не менее полезна, чем для руководства предприятия. Важно отметить, что участие в проекте NExT было сугубо добровольным. Одним из тех, кто показал наилучший результат, был начальник установки комплексной подготовки газа и конденсата Мыльджинского ГКМ **Андрей Кравцов**, который после «проверки» знаний стал начальником управления разработки месторождений и геологии недавно созданного Центра проектирования и разработки месторождений «Востокгазпрома».

Таким образом, специалисты предприятия смогли увидеть перспективы карьерного роста. В этом

смысле проведенная оценка была только началом – в скорректированном варианте она будет предлагаться, уже без непосредственного участия экспертов NExT, не только новым сотрудникам, но и тем, кто уже проходил тестирование.

Константин Карпачев

Фото предоставлены Департаментом по связям с общественностью и государственными органами ОАО «Востокгазпром»
Томск



NExT – это партнерство, объединяющее в своем активе академические знания и методы с практическими навыками и новейшими достижениями нефтегазовой отрасли. Его учредителями являются компания Shlumberger – один из лидеров в области предоставления услуг для нефтегазового сектора, предлагающий новые разработки, а также университеты Техаса, Оклахомы (США) и Heriot-Watt – один из университетов Великобритании, занимающийся прежде всего созданием новых технологий. За пять лет своей деятельности NExT обучил специалистов для более чем 250 компаний из 42 государств мира. В нашей стране знания персонала по методике NExT оценили в 2003–2004 годах в «ЮКОСе», в 2005-м – в «Сибнефти» (сегодня «Газпром нефть») и в прошлом году – в «Роснефти».

КОНСУЛЬТАНТ ПО ЭКОНОМИКЕ

На вопросы
журнала отвечает
генеральный директор
ООО «НИИГазэкономика»
Олег Бучнев

— Олег Алексеевич, какое место занимает «НИИГазэкономика» среди научных организаций «Газпрома»?

— С момента создания «НИИГазэкономика» занимается исследованиями в области изучения и прогнозирования экономических показателей газовой отрасли. В 2001 году институту присвоен статус головного экономического центра корпорации, и сегодня 90% наших исследований выполняется в интересах «Газпрома». Так, совместно с ВНИИГАЗом и другими организациями «НИИГазэкономика» является разработчиком Генеральной схемы развития газовой отрасли и осуществляет большую долю работ в этом проекте: такие разделы, как прогноз спроса на газ и балансы газа, магистральный трубопроводный транспорт, оценка экономической эффективности развития отрасли и другие задачи. Все показатели проекта мы оцениваем в динамике до 2030 года. Кроме того, наша традиционная задача — прогноз развития газовой отрасли. По сути это непрерывный мониторинг долгосрочной перспективы: не так давно мы проводи-



ли прогнозные многовариантные расчеты до 2030 года, сейчас расширили горизонт до 2035 года. Благодаря этой работе, которую курирует Департамент стратегического развития, руководство ОАО «Газпром» может принимать обоснованные решения о дальнейшем развитии того или иного вида деятельности.

Всем «дочкам» — по программе

— Следует отметить, что исследования «НИИГазэкономики» продиктованы самой жизнью. Например, до 2003 года

в дочерних организациях «Газпрома» не было единого подхода к формированию себестоимости, что затрудняло определение экономически обоснованных цен и тарифов. Внедрение разработанной нами под руководством и при непосредственном участии Финансово-экономического департамента ОАО «Газпром» Методики расчета себестоимости в добыче, транспорте, переработке и хранении газа позволило решить эту проблему. Стремление выполнять актуальные работы определяет



их разноплановость: для Финансово-экономического департамента – критерии целесообразности переоценки основных средств (наши данные использованы при защите инвестпрограммы в Минпромэнерго), для Департамента по управлению персоналом – прогноз ситуации с трудовыми ресурсами в «Газпроме», для «Газкомплектимпэкса» – методика организации конкурсов и лотов, для «Ямалгазинвеста» – программа преобразования в мощный центр «Газпром Ямал», для Ассоциации трубных компаний – европейский опыт поставки труб, для «СОГАЗа» – вопросы страхования разбалансов газа, для «Газпром-транса» – обоснование целесообразности структурных преобразований, для «Газфлота» – стратегии реализации новых проектов. У нас есть отдел, который много лет, используя разработанную Институтом методику, проводит для корпорации экспертизу экономической эффективности работ, заявленных на отраслевую премию. Эта практика распространяется и на важнейшие перспективные проекты «Газпрома», ведь чрезвычайно важно, чтобы инвестиционные вложения были максимально эффективными. Так, мы участвовали в долгой и важной дискуссии о том, что следует развивать прежде всего: Ямал или малые месторождения. Наши ученые одними из первых выполнили экономические обоснования освоения ресурсов Ямала и Штокмановского месторождения, по-



сле чего к этой работе подключались другие научные и проектные организации, которые осуществляли детальную проработку проектов. Таким образом, мы занимаем важное место в процессе подготовки и обоснования важных управленческих решений корпорации.

– Расскажите, пожалуйста, об основных проектах, которые ведет «НИИГазэкономика»?

– Помимо тех, о которых я уже сказал, ключевым направлением нашей деятельности является разработка схем

потоков газа. Сотрудниками института создан и на протяжении многих лет эффективно используется специализированный программный комплекс. На его базе разрабатывается альбом загрузки газотранспортных мощностей в ретроспективе и прогноз потоков газа. Этими документами пользуются департаменты и предприятия корпорации. Наши специалисты провели оценку потребления газа самими транспортными «дочками» и пришли к выводу, что за счет оптимизации потоков «Газпром» мог бы ежегод-



но экономить значительный объем голубого топлива, расходуемого на собственные нужды.

Своя школа

— Мы самым активным образом участвовали в изучении экономических аспектов реформирования «Газпрома». Когда было решено вывести все непрофильные активы и тем самым добиться прозрачности тарифа на транспорт газа и цены на добычу, сотрудники института объехали буквально все дочерние предприятия «Газпрома». Затем они подготовили экономические рекомендации, каким образом сделать этот процесс наиболее рациональным, и спрогнозировали дальнейшее развитие каждой компании. Так что многие новые «дочки» корпорации, такие как «Газпром ПХГ», «Газпром переработка», создавались при нашем непосредственном участии. Когда мы в 2005 году начинали эту работу, в ряде транзгазов было до 19 видов непрофильной деятельности, и их экономические показатели влияли на формирование тарифов. Сейчас же стоимость транспортировки понятна, а цены на газ достаточно эффективно регулируются на федеральном уровне — в этом есть заслуга и наших ученых.

Еще один бренд института — это анализ показателей экономической эффективности компании. Наши специалисты занимаются мониторингом и оценкой динамики производственных издержек: где и как растут эксплуатационные затраты и капитальные вложения, что происходит с незавершенным производством. На основе многофакторного анализа предлагаются вари-

анты оптимизации и корректировки той или иной ситуации, связанной с необходимостью оценки и повышением эффективности основной деятельности, — такие работы достаточно востребованы головной компанией и дочерними организациями. Кроме того, совместно с Финансово-экономическим департаментом нами была разработана концепция и система управления затратами «Газпрома». Мы также проводим сравнительный анализ экономических показателей корпорации и зарубежных игроков газового рынка, исследуем удельные затраты по основным бизнес-сегментам отрасли.

В «НИИгазэкономике» создана и постоянно актуализируется информационная база по производственным активам «Газпрома» — благодаря использованию специальной программы мы имеем возможность анализировать состояние и движение основных средств (свыше 186 тыс. единиц). Эта информация позволяет четко выполнять оперативные задания «Газпрома». Так, наши эксперты быстро подготовили обоснование сроков и номенклатуры замены изношенного оборудования, в частности, газоперекачивающих агрегатов с газовым приводом на электроприводные ГПА.

В институте есть отдел, занимающийся вопросами экономики внедрения новой техники, который разработал для «Газпрома» несколько важных подходов к оценке использования технических ноу-хау, а также создал теорию «жизненного цикла агрегатов», которая серьезно помогает при определении целесообразности покупки того или иного оборудования.

Институт может гордиться и своей школой прогнозирования спроса на газ. У нас сформирована база данных, включающая 40 тыс. основных потребителей, классифицированных по территориальному и отраслевому признакам. Эти материалы используются как при обосновании Генеральной схемы, так и в работах по прогнозированию основных технико-экономических и финансовых показателей корпорации.

Главное — вписаться

— Изучаются и возможности «Газпрома» на мировом рынке. Недавно по заданию «Газпром экспорта» институт разработал экспортную стратегию до 2020 года, где впервые были увязаны возможности добычи и газотранспортной системы корпорации с планами зарубежных партнеров, касающимися их потребности в газе.

— Вы сказали, что институт принимал участие в реформировании корпорации. А саму «НИИгазэкономику» этот процесс затронул?

— В течение последних пяти лет, с приходом новой команды менеджеров, институт провел масштабную реформу по совершенствованию своей работы: обновлены методологические подходы, укреплена научная и кадровая база, модернизировано техническое оснащение и даже внешний облик основного здания, в котором трудятся ученые-экономисты. Как следствие — экономическая эффективность нашей деятельности постоянно растет.

Время показало, что та организационная структура «НИИгазэкономике», которая была сформирована и утверждена в 2004 году, оказалась жизнеспособ-



собной – она позволила охватить современную проблематику и создать ряд новых направлений работы. Если раньше «НИИгазэкономика» была известна в основном благодаря прогнозным исследованиям, то теперь предприятия нефтегазового сектора и смежных отраслей заказывают нам экономические работы и услуги во многих областях – от геологоразведки, добычи, транспорта до реализации конкретных проектов. В общем, институт, история которого началась еще в 1967 году, сумел не только сохранить все хорошие традиции и наработки, но и вписаться в современную ситуацию. Надо отметить, что предлагаемые коллективом новые темы научных исследований находят положительный отклик не только у наших традиционных заказчиков, но и привлекают новых.

– Какова доля газпромовских заказов в вашем портфеле?

– Как я уже говорил, подавляющее большинство наших исследований выполняется именно для Группы «Газпром». При этом зачастую приходится отказываться от многих заявок сторонних предприятий просто в силу ограниченности научных ресурсов. И все же иногда мы выполняем для них очень интересные работы. Например, для Объединенной металлургической компании мы провели специализированное исследование по вопросам их деятельности, а для «НОВАТЭКа» – разработали нормативы численности по группам персонала компании. Выполнена оценка экономической эффективности использования экспериментальных многоосных вагонов для перевозки труб. Наша работа, посвященная формированию формулы цены на трубную продукцию в перспективе трех-пяти

лет, вызвала большой интерес в «Газпроме». В 2005 году мы провели расчеты, а 2007 год подтвердил правильность наших оценок. Сейчас завершаем экономическое обоснование использования ледокольных платформ на воздушной подушке. С их помощью можно будет решить ряд транспортных проблем освоения шельфовых месторождений.

Без дефицита

– Все это позволяет нам на протяжении последних лет стабильно выполнять объем работ на уровне 250 млн рублей в год, причем «Газпрому» наши услуги обходятся дешевле, чем деятельность сторонних консультантов, прежде всего за счет отработанной технологии проведения исследований, мощной информационной базы, диверсификации портфеля, а также снижения текущих издержек. Для сравнения: до 2004 года институт выполнял заказов всего на 100 млн рублей в год.

– На российском консалтинговом рынке наблюдается жесткая конкуренция. Как вы думаете, институт ее выдерживает?

– Без всякого сомнения. Не случайно «НИИгазэкономика» выигрывает различные конкурсы и тендеры, причем не только в «Газпроме». Мы были первым научно-исследовательским центром «Газпрома», сертифицировавшим систему менеджмента качества по международному стандарту ИСО-9001. Наши исследования получают признание со стороны научного сообщества, в частности в Институте мировой экономики и международных отношений Российской академии наук. Например, методика оценки работ, связанных с управлен-

ческим эффектом – когда решение не приносит прямого финансового результата, но его последствия очевидны. Так вот, до нас за эту тему брались многие институты, но, столкнувшись с различными проблемами, отказались от этой работы, а мы ее сейчас завершаем.

Так что никакого дефицита внимания со стороны заказчиков мы не испытываем. Зарплата наших ученых за последние четыре года существенно выросла. При этом мы остаемся своеобразной кузницей экономических кадров «Газпрома», который регулярно приглашает на работу наших специалистов.

– Каким вы видите будущее института?

– Я надеюсь, востребованность и эффективность наших исследований будут расти. Сорок лет назад был создан институт экономики и управления газовой промышленности, и сегодня мы делаем все, чтобы сохранить и повысить его имидж. наших экспертов можно считать главными экономическими консультантами «Газпрома» – мы гордимся, что корпорация доверяет нам свои, во многом конфиденциальные, проблемы. Ведь есть такие вопросы и задачи, которые нельзя поручить сторонним компаниям.

Если же говорить о стратегических направлениях, то мы планируем развивать сотрудничество с «Газпром ПХГ», «Газпромтранс», «Газфлотом», «Газфондом». Мы также намерены включиться в процесс прогнозирования долгосрочных финансовых вложений самой корпорации и уверены, что сможем способствовать росту ее капитализации.

Беседу вела **Наталья Гулейкова**
Фото Павла Парамонова

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ НОВОСТИ

**Акции «Газпрома»
имеют потенциал для роста**

Акции «Газпрома» в апреле показали умеренную динамику, котировки на РТС увеличились с 12,76 доллара до 13,2 доллара, или на 3,45%. Бумаги газовой корпорации двигались практически синхронно с рынком, но при этом выглядели несколько лучше. Индекс РТС прибавил в апреле 2,85% — с 2064 до 2123 пунктов. Депозитарные расписки компании выглядели немного более привлекательно — они прибавили 4,72% за месяц и выросли с 50,8 доллара до 53,2 доллара за АДР.

При этом апрель был относительно спокойным месяцем. Негативные процессы на международных рынках капитала, которые оказали сильное давление на курс акций в январе и феврале нынешнего года, сменились нейтральным внешним фоном. Волатильность рынка была несильной: максимальное значение индекса РТС за апрель — 2176 пунктов — отличалось от минимального — 2053 — только на 6%. Акции «Газпрома» также не продемонстрировали сильного разброса котировок. Максимальная стоимость бумаг на РТС превысила минимальную на 7%.

Главным событием апреля, с точки зрения акционеров «Газпрома», стало сообщение о размере дивидендов (2,66 рубля на акцию), предложенном Правлением компании Совету директоров. Общий объем вознаграждений должен

составить 63 млрд рублей, или 17,5% от чистой прибыли корпорации по РСБУ за 2007 год. Несмотря на впечатляющий общий размер дивидендов, доходность в расчете на одну акцию будет невысокой — около 1%. Тем не менее основной доход акционеры «Газпрома» получают не от дивидендных выплат, а от роста стоимости акций.

Хорошей новостью для «Газпрома» стала выдача лицензии без конкурса на исследование и разработку гигантского Чаяндинского газового месторождения. Оно находится в Якутии и является одним из крупнейших в России неразработанных месторождений с запасами, равными 1,24 трлн куб. м газа и 50 млн т нефти. Напомним, что в ноябре минувшего года Чаянда в числе прочих вошла в перечень газовых месторождений, имеющих федеральное стратегическое значение. Передача Чаянды «Газпрому» без конкурса может стать прецедентом, после чего остальные стратегические месторождения таким же образом получают шанс быть переданными в собственность газовой корпорации. Мы считаем, что у «Газпрома» отсутствует риск необеспеченности газовыми запасами как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Напомним, что по итогам 2007 года запасы «Газпрома» ABC+1 составили 29,8 трлн куб. м.

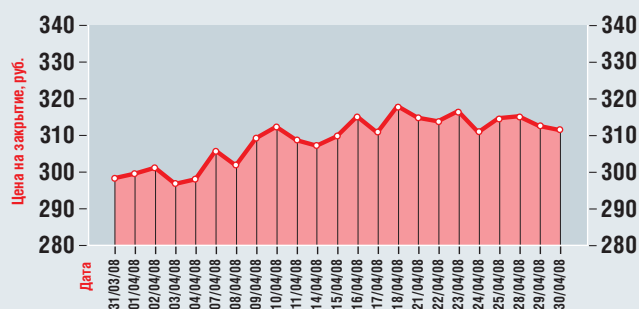
В начале апреля вышла статистика ЦДУ ТЭК о том, что в январе-марте нынешнего года «Газпром» увеличил добычу на 2% по сравнению с первым кварталом 2007 года. Таким образом, у инвесторов исчезают сомнения в способности «Газпрома» выполнить собственные амбициозные планы.

К 2015 году компания планирует добыть 610–615 млрд куб. м газа, а к 2020 году — 650–670 млрд. В свете приобретения лицензии на Чаяндинское месторождение, а также обсуждаемой инвесторами покупки у ТНК-ВР компании «РУСИА Петролеум», которая владеет лицензией на Ковыктинское газовое месторождение, данные планы не выглядят нереалистичными.

Наша справедливая цена по акциям «Газпрома» на сегодня составляет 16,09 доллара, что предполагает потенциал роста на 15% от текущих уровней. Мы рекомендуем покупать акции компании. Однако хотим обратить внимание инвесторов на то, что акции «Газпрома» — самые ликвидные на российском рынке, и все потенциально негативные новости в первую очередь влияют именно на котировки бумаг газовой корпорации, хотя и не всегда имеют к компании прямое отношение.

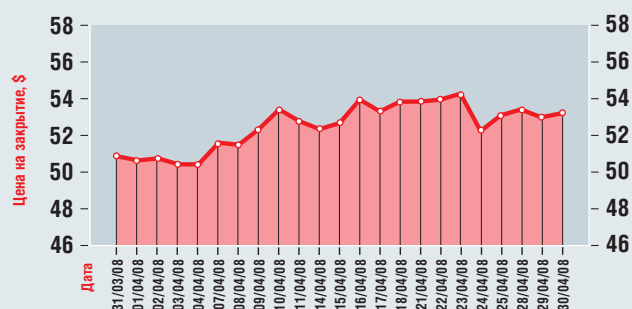
Александр Назаров,
старший аналитик
по нефтегазовому сектору
ИФК «Метрополь»

**Динамика стоимости акций ОАО «Газпром»
на ФБ «Санкт-Петербург» в апреле 2008 года**



Источник: ФБСП

**Динамика стоимости АДР ОАО «Газпром»
на Лондонской фондовой бирже в апреле 2008 года**



Источник: LSE

Газовые колонки и котлы

На правах рекламы. Товар сертифицирован.



Thinking of you

Electrolux

Газовые проточные водонагреватели Серии GWH



- Производительность 11/14 л/мин.
- Пьезо/электронный розжиг
- Выбор режима мощности нагрева
- Модулирующая горелка
- Многоуровневая система безопасности
- Горелка из нержавеющей стали
- Теплообменник из высококачественной меди с защитным покрытием от высоких температур
- Защита теплообменника от образования накипи
- Диаметр дымохода 110 мм, возможность подключения практически к любой системе вытяжки
- Возможность работы при низком уровне давления воды и газа

2 года
гарантия

Газовые котлы Серии BASIC, HI-TECH



- Битермальный или пластинчатый теплообменник ГВС
- Открытая и закрытая камера сгорания
- Постоянная модуляция мощности
- Режим «Affect floor» для работы с теплыми полами
- Функция «Water recall» - ускоренное производство горячей воды
- Встроенный программатор Programm Easy
- Система антизамерзания «No-freeze»
- Система d/y Electrolux «Fly-by-wire»
- Система динамического контроля (DTC) температуры горячей воды
- Система погодозависимого управления ETC

2 года
гарантия

Electrolux is a registered trademark used under license from AB Electrolux, publi-S1 Göteborgsför, 143 SE-106 40, Stockholm, Sweden

РУСКЛИМАТ



Компания «Русклимат»

125493, Москва, ул. Нарвская, 21

Тел. (495) 777-1997, e-mail: diler@rusklimat.ru, www.rusklimat.ru



**Топ-менеджер «Газпрома»
собирает картины и помогает
художникам**

Татьяну Флегонтову многие знают не только как начальника Управления инвестиций Департамента инвестиций и строительства «Газпрома», но и как серьезного коллекционера советской андеграундной живописи. А вот о том, что по ее инициативе создан фонд «Общество поощрения художеств», известно единицам.

Этой весной в Москве одна за другой прошли две художественные выставки, которые стали финальными аккордами детского и юношеского конкурсов «Наш современник» и «Свобода выбора». Эти творческие соревнования учащихся художественных школ, училищ и вузов России организовал фонд «Общество поощрения художеств». Также фонд наградил победителей детского конкурса двухнедельными поездками в Москву, а взрослым призерам предоставил возможность пройти стажировку в арт-школах Франции. О благотворительной деятельности фонда, о коллекции, о художниках мы и побеседовали с Татьяной Ленинградской.

ПРОПАГАНДИСТ РОССИЙСКОГО ИСКУССТВА



Все начиналось с батика

– Вы уже около 15 лет собираете живопись и графику. Что вас подвигло на это? И чья работа стала первым экземпляром вашей коллекции?

– Я – продукт 60-70-х годов, на эти годы пришлась моя молодость. Имена **Мстислава Ростроповича** и **Евгения Евтушенко** были тогда у всех на слуху. Бытовые темы – кто как живет и сколько зарабатывает – особенно никого не привлекали, мы жили другим. Наши друзья, музыкант **Лев Петров** и его супруга-балерина, ввели нас с мужем в круг московской богемы. В те времена покупать произведения любимых мною нонконформистов было накладно, ведь стоили они 150–300 рублей за полотно. Недорого для иностранца, но для молодого специалиста, коим я тогда была, это казалось неподъемным. Поэтому в 1970-х я собирала батик и книги по искусству. Из первой заграничной поездки в ГДР привезла роскошные фолианты, ну и, конечно же, впечатления о Дрезденской галерее. Первые живописные произведения я купила лишь в начале 90-х, но они не заслуживают внимания. Достойные картины удалось приобрести в 1994 году, кстати, это были работы **Вячеслава Калинина**, они и послужили толчком к системному собирательству.

– **Татьяна Ленинаровна**, когда вы всерьез решили заняться коллекционированием, у вас уже сложилась концепция собрания? Или вы просто хотели обладать какими-то вещами?

– Можно, конечно, собирать профессионально, как искусствовед, руководствуясь разумом, а не эмоциями. Подбирать те экспонаты, которые представляют определенную эпоху, или стиль, или конкретного мастера. Но я глубоко убеждена, что, даже придерживаясь такой схемы, не стоит игнорировать свое внутреннее отношение к произведению.

Меня всегда интересовал русский авангард начала XX века, но стоил он дорого, к тому же я боялась подделок, поэтому живопись авангардистов первой волны приобретать не стала, сосредоточилась на второй волне – нонконформистах, моих современниках, работы которых стоили вполне приемлемо.

– **Но андеграунд настолько многолик! Что именно вас в нем привлекает?**

– Все верно. Вспомним произведения соцреалистов – они практически однотипны, а с нонконформистами все иначе. Даже дилетант заметит их яркие индивидуальные почерки и определит авторство или **Беленка**, или **Немухина**, или **Свешникова**. Именно это меня привлекает и радует. А еще хотелось поразмышлять над философией картины. Все это я нашла в творчестве нонконформистов, но не у всех, конечно. Больше всех люблю работы **Калинина**.

– **В своих произведениях Борис Свешников выступает как мистик, а у Натальи Нестеровой везде глубокий подтекст и ирония. А чем примечателен Вячеслав Калинин?**

– Любостью к жизни. Глядя на работы **Калинина**, просто хочется жить, потому что его краски – это пиршество для глаз, разгул эмоций. Посмотрев на холст «Пивная в Серпухове», можно услышать звон кружек и удары воблы о стол – настолько он точно передает атмосферу! Даже можно слышать лакейское «чего

изволите?». Любовь у него – это страсть, гулянка – с гитарой, с песнями.

– **Эмоции зашкаливают... А вам это близко?**

– Да! Я эмоциональный человек. Кроме высоких целей, к которым нужно стремиться, есть и повседневная жизнь, которая должна радовать. Слава – певец повседневности. Посмотрите, как он пишет Москву! А как изображает мужчин – они темпераментны, готовы в любой момент вступить в драку ради любимой. А какие у него женщины! С тонкими пальцами, с длинными ногами, миндалевидными глазами. Это, конечно, немного утрированная красота, как, например, у **Эль Греко**.

Собирательство обязывает знать

– Многие люди, формируя коллекцию, рассчитывают, что она будет отдана в музей. Это обстоятельство влияет на сам процесс собирательства, коллекционеры в этом случае чувствуют себя кураторами общественных интересов. А вы, **Татьяна Ленинаровна**, кем себя ощущаете?

– Про судьбу своей коллекции я пока не думаю, поэтому и не ощущаю себя куратором.

– **Но вы сформировали информативную подборку картин нонконформистов и тем самым, возможно, изменили чьи-нибудь вкусы...**

– Многих! Ведь я люблю принимать гостей, поэтому могу наблюдать за их реакцией на картины. Некоторым могло понравиться нечто, что раньше вызывало у них непонимание и раздражение. Но я никогда не претендо-



вала на формирование определенного общественного мнения. Просто приятно, когда люди начинают понимать, что есть другое искусство.

– Сейчас многие стали собирать коллекции советского андеграунда. Поэтому на арт-рынок хлынули фальшивки, датированные 60–80-ми годами XX века. Как вы определяете – это раритетная вещь или а-ля 60-е? Есть ли у вас дар предвидения? Или вы прибегаете к помощи искусствоведов?

– Конечно, я заказываю экспертизу в музеях! Но собирательство обязывает разбираться в предмете своей страсти, поэтому мне приходится много читать специальной литературы, регулярно посещать выставки. И вот результат – я вычислила, например, кто изображен вторым на парном портрете у **Анатолия Зверева**. Приехавший в это время из Франции **Оскар Рабин** подтвердил мои догадки, так как он знал этого человека.

– То есть прогресс в искусствоведческих познаниях налицо?

– Несомненно. Однажды я с ходу смогла определить авторство, датировку и стоимость полотна, приставленного к стене в темном коридоре. Эта спонтанная атрибуция происходила в доме у друзей, к которым зашел один банкир. Он только что приобрел картину, а я, проходя мимо нее, сказала: «Это **Арон Бух**, 2002 год». Банкир застыл в изумлении и спросил, откуда я это знаю. Я так и оставила его заинтригованным. А между тем, ларчик просто открывался. Я следила за творчеством Буха, посетила его посмертную ретроспективную выставку. Заметила, что черный цвет стал преобладать в палитре мастера в последние годы жизни, а купленная картина как раз этим и отличалась.

Некоммерческий характер Общества

– Что подвигло вас на создание фонда?

– Часто посещая российские художественные выставки, я пришла к выводу, что все они являются чисто коммерческими. Никакой пропаганды искусства не было. Все арт-галереи раскручивают своих художников, а поддержка молодых талантов – это разовые акции для того, чтобы поставить галочку в графе «благотворительность». Нужно было что-то делать... На мысль о воссоздании Императорского Общества поощрения художеств меня навел член-корреспондент Российской Академии художеств, заведующий отделением графики Третьяковской галереи **Игорь Круглый**. Он рассказал об этом Обществе. Оно было образовано в 1820

году меценатом князем **Иваном Гагариным**. Благотворительная организация всячески помогала художникам – бесплатно обучала немущих в Петербургской Академии художеств, посылала лучших выпускников на стажировку в Италию, устраивала ежегодные конкурсы по бытовой, пейзажной и исторической живописи, отмечая лучшие произведения денежными премиями. Я решила организовать подобный фонд. Когда мы прошли юридическую регистрацию в ноябре 2006 года, всех вокруг интересовало, когда будет экономический эффект, я отвечала – не будет его! Сразу, во всяком случае, ждать этого не приходится.

– Правильно ли я поняла, что экономическая составляющая не занимает первое место в списке целей фонда?

– Да, верно. Фонд – некоммерческая организация, существующая на средства жертвователей. Основная его цель – это поддержка и пропаганда российского изобразительного искусства. В задачи «Общества поощрения художеств» входит, помимо проведения конкурсов молодых художников, поддержка журнала «Юный художник», который издается с 30-х годов XX века: не одно поколение советских и российских мастеров выросло, читая его. В 2007 году фонд организовал подписку на это издание художественных школ и студий по всей территории России. Необходимо сказать еще, что Общество оказывает финансовую помощь художественным школам и училищам России. Эти деньги расходуются на закупку материалов и учебных пособий, проведение выставок, ремонт учебных корпусов.

Возвращаясь к началу нашего разговора, хочу заметить, что дети, ставшие участниками, а затем и победителями конкурса, отвыкли от такой заботы и не верили, что их работы действительно будут оценивать московское жюри, что выставка пройдет на одной из центральных художественных площадей столицы, что они приедут в Москву и будут две недели бесплатно жить здесь и посещать музеи, театры.

– К тому же жюри конкурса было на редкость представительным...

– Для судейства фонд собрал цвет российских художников и искусствоведов: **Борис Неменский**, **Дмитрий Жилинский**, **Татьяна Назаренко**, **Павел Ни-**



Художники-нонконформисты, отвергавшие социалистический реализм – государственную идеологию советского искусства, утверждали свое право на свободу творчества. Для нонконформистов характерен эклектизм, а источниками вдохновения служили русский авангард 1910–1930 годов, западный модернизм, религиозное искусство и фольклор. Нонконформисты противостояли не только государству, но и всему инертному социуму, ориентированному на обывательские ценности.

конов, Андрей Ерофеев, Анна Чудецкая, Андрей Толстой, Иосиф Бакштейн.

Было рассмотрено четыре тысячи работ из разных уголков России. В итоге названы победители, но главное, что праздник состоялся и дети поверили в себя и в «Общество поощрения художеств».

Мы стараемся делать выставки совместно с известными музеями, такими как Пушкинский, Третьяковская. Нам приходится соответствовать высокому стандарту – предлагать интересные темы выставок и организовывать их. Весной прошлого года в ГМИИ им. А. С. Пушкина фонд представлял выставку патриарха авангарда второй волны **Оскара Рабина**. Сотрудничаем мы и с зарубежными партнерами. Вот, например, в октябре 2007 года провели совместно с Третьяковской галереей во Франции в галерее «Мезон Руж» выставку «Соц-арт. Политическое искусство в России с 1972 года до наших дней». По мнению французов, выставка была лучшей из проходивших в рамках арт-ярмарки FIAC. Главное, что на Западе увидели неизвестный пласт искусства России.

– А «Газпром» когда-нибудь принимал участие в проектах «Общества поощрения художеств»?

– К большому сожалению, среди наших жертвователей «Газпрома» нет. Между тем, было бы достойно крупнейшей компании в мире иметь свою корпоративную коллекцию современного искусства и поддерживать российских художников. Это нормальная мировая практика.

– **Татьяна Лениаровна**, прошло полтора года с момента создания фонда, многое сделано. Эта работа



как-то вас изменила?

— У меня произошла переоценка ценностей. Я поняла, что отдавать намного лучше, чем получать. У меня появились новые знакомые, которые живут в разных странах. Художники тянутся к фонду, так как понимают, что мы общаемся с ними не из-за коммерческой выгоды. Мы пытаемся вернуть в Россию произведения крупных мастеров русского зарубежья или хотя бы познакомить с ними российское общество. Ведь не секрет, что лучшие картины нонконформистов были раскуплены иностранцами, а сами художники, во всяком случае, большая их часть, иммигрировали.

— **Татьяна Ленинаровна, в заключение нашего разговора скажите, какой проект вы мечтаете осуществить?**

— У меня есть две мечты. Первая: привезти в Москву работы из Нукусского музея. В 1960-е годы его директором был московский искусствовед **Игорь Савицкий**, которому удалось собрать

уникальную коллекцию авангарда. Сегодня она считается одной из лучших в мире. Данные экспонаты никогда не покидали территории Узбекистана. На это нужно немало средств, будем собирать...

И вторая мечта — провести выставку «Русские художники во Франции». Это имена первой величины: **Явленский, Поляков, Сутин, Шагал, Кандинский**. Тут трудности иного плана — необходимо собрать разбросанные по всей Европе произведения. На это уйдет немало времени.

— **Что ж, удачи во всех ваших начинаниях!**

Беседу вела **Вера Филиппова**
Фото **Дмитрия Киселева**





Виктор Савин

ЖЕРЕБЕЙ БРОШЕН

Глава «Газпром экспорта» **Александр Медведев** стал президентом Континентальной хоккейной лиги (КХЛ). Он отметил, что апрельская жеребьевка команд по дивизионам подвела итог первому этапу работы по созданию КХЛ, но сделать еще предстоит многое, в первую очередь, составить календарь новой лиги.



Сильные клубы – сильная сборная

На мартовском исполкоме Федерации хоккея России (ФХР) было решено передать КХЛ на три года право проведения Открытого чемпионата России. На этом заседании шла речь и о роли Федерации как организатора новой лиги, а также обсуждались вопросы регламента, легионеров и подготовки сборной России к этапам Евротура и чемпионату мира. У клубов при подписании регламента есть обязанность делегировать игроков в сборную. Согласовано количество легионеров – на матч может быть заявлено не более пяти игроков, а если среди них есть вратарь, то четырех. При этом российский голкипер должен провести на площадке не менее 50% игрового времени. Если какой-то клуб нарушит это правило, то потеряет право использовать иностранных вратарей в плей-офф.

Впервые в чемпионате применена дивизионная система, которая позволит расширить лигу без увеличения количества матчей в «регулярке». В первом сезоне клубы проведут по 56 игр, в следующем – максимум 62. Такой график совмещает интересы клубов и сборной. Сильнейший российский клуб КХЛ будет объявлен чемпионом России со все-

В России появилась новая хоккейная лига

ми медалями. В лиге будет неукоснительно соблюдаться принцип финансовой и спортивной прозрачности.

В Открытом чемпионате России примут участие иностранные команды из Казахстана, Белоруссии и Литвы. А клубы из Западной Европы уже документально подтвердили свою заинтересованность и через сезон присоединятся к КХЛ. Так что география лиги будет расширяться.

Стать чемпионом

В жеребьевке приняли участие 24 команды, которые были распределены по четырем дивизионам, носящим имена выдающихся хоккеистов: **Боброва, Тарасова, Харламова, Чернышева**. Подопечный «Газпрома» – профессиональный хоккейный клуб из Санкт-Петербурга СКА – попал в дивизион Тарасова. Главный тренер СКА **Бэрри Смит** остался доволен результатами вскрытия шаров: «Наш дивизион, пожалуй, самый сложный из всех, но именно этому я и рад. Хорошо, что нам достались такие мощные соперники, как команда из Магнитогорска и ЦСКА».

Напомним нашим читателям, что идеолог создания КХЛ Александр Мед-

ведев является еще и главой СКА. Александр Иванович нашел время ответить на вопросы журнала «Газпром».

– **Как вы оцениваете итоги СКА за прошедший сезон?**

– Команда сделала гигантский скачок вперед – впервые за 15 лет оказалась в «восьмерке». И самое главное – продемонстрировала хорошую и красивую игру, поэтому болельщики вернулись на стадионы. Команду за один год «не выстроишь», но основной блок в «фундамент» уже заложен.

– **Как вы оцениваете роль «Газпрома» в судьбе СКА?**

– Выигрывают не деньги, а игроки, какой бы бюджет ни был у клуба! А мы соответствуем всем требованиям формирования бюджета, включая потолок зарплат. Но помимо денег, нужно иметь еще и мастерство. Поэтому, хотя гарантии финансовой стабильности у питерского клуба есть, это не главное.

– **Как вы думаете, что ждет СКА в перспективе?**

– Задачу стать чемпионом в следующем году никто не отменял!

Вера Филиппова

Фото Владимира Беззубова



В Новом Уренгое состоялся суперфинал чемпионата России по снегоходному кроссу в свободном классе. В связи с новой системой проведения состязаний в этом году соревнуются не спортивно-технические клубы (СТК), а федеральные округа – Центральный, Северо-Западный и Уральский. Однако соперничество между отдельными клубами никуда не ушло. В результате «выяснения отношений» на снежной трассе стало понятно: клуб «Факел» Управления технологического транспорта и специальной техники (УТТиСТ) ООО «Газпром добыча Уренгой» на данный момент – лучший.

СНЕГОХОДНОЕ РАЛЛИ

Любители из «Факела» превзошли профессионалов из «Ямбурга»

...Сильный ветер рвал разноцветные флаги, яркое солнце играло на поверхности снегоходов и шлемах гонщиков, из динамиков слышался грустный голос **Вячеслава Малевича**, «оставившего свое сердце в Уренгое», а комментатор бодро рассказывал болельщикам об особенностях чемпионата.

Во взрослой возрастной группе спор за первое место шел между двумя представителями «Факела» – чемпионом прошлого года **Павлом Захаровым** и **Алексеем Цыбовским**. В первом заезде (всего в нем участвовало 19 гонщиков) вырвавшегося вперед Захарова неотрывно преследовал Цыбовский, показавший во время отборочных туров отличные результаты и, по всей видимости, решительно настроенный на победу. Сумасшедшая скорость, с которой мчались снегоходы, и умопомрачительные прыжки вызывали у зрителей искренний восторг. Во втором заезде ситуация на трассе изменилась: теперь уже «ушел в отрыв» Цыбовский. Захаров преследовал его всего в нескольких метрах, но так и не достал. В третьем заезде Алексей, оставив всех своих соперников далеко позади, ракетой пронесся по трассе к ожидавшему его на финише чемпионскому титулу. «Серебро» досталось Захарову, «бронза» – **Максиму Шевченко**, представителю клуба «Ямбург».

В других возрастных группах места распределились так. Среди юношей: «золото» у **Дмитрия Склярова** из «Ямбурга», второе и третье место заняли воспитанники «Факела» – **Артем Чернявин** и **Валерий Хоменко**. У юниоров золотая медаль досталась **Максиму Алек-**

сееву («Факел»), «серебро» получил его одноклубник **Павел Арешков**, а «бронзу» – **Александр Шальнов** («Ямбург»).

«Моя мечта сбылась», – говорит обычный для таких случаев фразу счастливый обладатель чемпионского титула Алексей Цыбовский, работающий водителем в УТТиСТ ООО «Газпром добыча Уренгой».

О том, как он пришел в снегоходный спорт, двадцатипятилетний «снегоходчик» вспоминает так: «Когда мне было лет семь-восемь, отец посадил меня в карт. Объяснил, где газ, где тормоз. Картином я занимался примерно до одиннадцати лет. Потом пришел в «снегоходный» спортивно-технический клуб «Факел». Что было на пути к чемпионскому званию? Работал, тренировался, участвовал с переменным успехом в соревнованиях».

«Я не профессионал, – коротко, как будто экономя слова, говорит Цыбовский, – работаю водителем. Есть минута свободная – прихожу в клуб. На снегу, накатывая моточасы на снегоходе, провожу только субботу и воскресенье. В будний день успеваю разве что посетить спортзал, позаниматься на тренажерах. К профессионалам скорее относится команда «Ямбург». Они могут числиться водителями или слесарями, но на самом деле ежедневно, как на работу, ходят в клуб, занимаются, получают деньги за тренировки и победы на соревнованиях. У нас в «Факеле» такого нет».

Логично задаться вопросом: получается, что любители способны завоевать медалей больше, чем профессионалы (как это и произошло на суперфинале в Новом Уренгое в апреле)? Спрашиваю об этом Алексея. «Многое, – оживляет-

В свободном классе спортсмены, как правило, выступают на снегоходах-иномарках. Газпромовские компании для своих спортивно-технических клубов приобретают чаще всего Ski-Doo и Lynx канадской компании BRP.

ся Цыбовский, – зависит от техники, от того, на чем ездит спортсмен. Раньше мы, как правило, несколько отставали от «Ямбурга», потому что если у них были снегоходы, допустим, 2007 года, то у нас – 2006-го или даже 2005-го. Сегодня в «Факеле» тоже новая техника».

В России в гонках снегоходов используют отечественные машины «Рысь», «Тайга», «Буря» и иностранные Lynx, Ski-Doo, Polaris... Алексей Цыбовский в свободном классе сейчас выступает на Lynx. «В отечественном классе, – рассказывает Алексей, – мы катались на «Рысях». Получив снегоход, полностью разбирали и переделывали его «под иномарку» (по положению о соревнованиях, на снегоходе должны остаться «свои» двигатель и шасси) – допустим, под Ski-Doo. Хотя и на стандартной «Рыси» можно показать хороший результат – лишь бы голова работала!»

Владислав Корнейчук

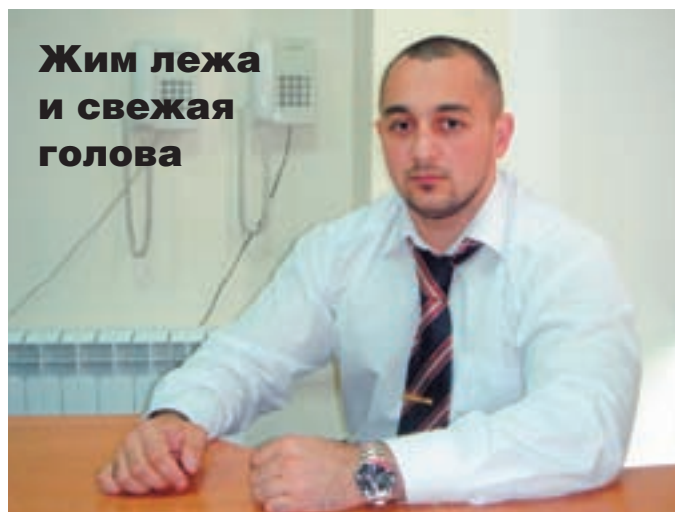
Фото предоставлены Управлением по связям с общественностью ООО «Газпром добыча Ямбург»



POWERLIFTING



**Жим лежа
и свежая
голова**



Джамал Маматкулов, ведущий экономист ООО «Кубаньгазпром», спортом занимается, сколько себя помнит. В шесть лет он начал посещать секцию акробатики краснодарской средней школы № 64, через год переключился на самбо (секция находилась в Сельскохозяйственном институте), через два – стал тренироваться в секции дзюдо при Институте физкультуры, потом были каратэ, вольная борьба, и наконец в 1994 году Маматкулова, который учился тогда в 10-м классе, увлекло силовое троеборье (пауэрлифтинг). Этим видом спорта Джамал занимается по сей день. В 2004 году в Волгограде на Кубке России по пауэрлифтингу и жиму штанги лежа он завоевал «золото». В марте этого года – в Ростове-на-Дону на чемпионате страны – Маматкулов стал бронзовым призером.

– **Джамал Джонгирович, вы занимаетесь пауэрлифтингом, но на соревнованиях выступаете только в жиме лежа. Почему?**

– Приседание, жим и тяга – это, вообще говоря, три базовых упражнения не только в пауэрлифтинге, но также и в любом другом силовом виде спорта, будь то тяжелая атлетика, бодибилдинг или что-то еще. На тренировках все строится вокруг них. Пренебрегать ни

одним из этих упражнений нельзя. Я выполняю их на тренировках, но основной акцент делаю на жиме лежа, что дает мне возможность существенно улучшить результаты именно в этом направлении.

– **Почему не самбо, дзюдо или каратэ, которые вы осваивали в школьные годы? Почему именно силовое троеборье?**

«Легкий» спорт

– В старших классах чем-то серьезно заниматься было сложно, приходилось много времени уделять подготовке

– **В результате вы получили даже два высших образования – экономическое и юридическое...**

– Я окончил Кубанский Государственный технологический университет и Академию МВД в Краснодаре. Силовое троеборье хорошо прежде всего тем, что, с одной стороны, много времени не отнимает, а с другой – дает возможность поддерживать физическую форму. Это мне в выпускном классе было особенно важно. Позднее же пауэрлифтинг перестал быть просто увлечением, помогающим находиться в хорошей форме. Я начал ставить перед собой серьезные цели, потому что было интересно поучаствовать в соревнованиях и помериться силами с другими троеборцами.

– **Но пауэрлифтинг представляет собой занятие значительно более одно-**

Соревнования по силовому троеборью – приседание со штангой, жим лежа, становая тяга – проводятся, как правило, вместе с отдельным состязанием спортсменов в жиме лежа

к вступительным экзаменам в институт. Для пауэрлифтинга же поблизости от дома как раз имелся подходящий спортивный зал.

– **Но пауэрлифтинг представляет собой занятие значительно более одно-**

образным и скучным, чем, допустим, горный велосипед...

— Это обманчивое впечатление. Занимаясь силовым троеборьем, на месте ведь не стоишь, постоянно ставишь перед собой новые задачи. Для их решения каждый раз совершенствуешь систему тренировок, питания... Внешне это, может, и выглядит однообразно, но на самом деле есть много нюансов, которые не позволяют тебе психологически «застояться». «Дефицит экстрима»

Лучший результат Джамала Маматкулова – 222,5 килограмма в жиме лежа (весовая категория до 100 кг) на Кубке России в 2004 году

восполняю прыжками с парашютом. Пока напрыгал немного, четыре раза, но по возможности буду прыгать и дальше.

Штанга и авиамоделизм

— Вообще говоря, я, как многие мальчишки, в детстве мечтал стать летчиком. Из этого выросло мое другое большое увлечение – авиамоделизм. Был такой судьбоносный случай в далеком 1986 году: я увидел, как старшеклассники запускают кордовую модель, и захотел заняться этим сам. Первой моей «авиамодельной» победой стал запуск в домашних условиях 10-кубового двигателя итальянской фирмы SuperTigre. Глушителя у него не было, и соседи в одиннадцать часов ночи по достоинству оценили мой успех. Многие считают, что радиоуправляемые модели самолетов, кораблей, катеров, ав-
т о м о -

билей – это игрушки. На самом деле своим появлением моделизм обязан вовсе не игровой индустрии, а научно-техническому прогрессу и необходимости испытывать модели – пусть и в виде сильно уменьшенных копий – до создания больших «оригиналов».

— В таком «тяжелом» виде спорта, как пауэрлифтинг, легкомысленное поведение – редкость?

— Всякое бывает. Семь-восемь лет назад у нас в Краснодаре – в очень жаркий августовский день, когда тренажерные залы, не оборудованные системой кондиционирования, пусто-

ют, – произошел анекдотический случай. Пришел один парень потренироваться. По плану предстояла «проходка»: спортсмен дней за десять до соревнований, лежа со штангой на груди, выжимает максимальный вес. То ли парень переоценил свои силы, то ли жара так подействовала, в общем, после очередного жима – штангу опустил, собирался поднять снова, но... не смог. А зал совершенно пуст. Стал звать людей. На помощь пришла бабушка-техничка. Оторвать от тела спортсмена штангу весом под двести килограммов молодой женщине оказалось не под силу, но она, чем смогла, помогла: осторожно «скатила» ее по телу переутомившегося спортсмена. Получилось что-то вроде тайского массажа.

— Жаль, не смог до мобильного телефона дотянуться, позвонить товарищу или наставнику. Шучу. Кстати, у вас есть сейчас тренер?

— Нет. Дело в том, что к тому моменту, как я начал заниматься силовым троеборьем, у меня уже был довольно приличный багаж знаний о принципах подготовки спортсмена – секции акробатики, самбо, дзюдо, каратэ, вольной борьбы. Я понимал, как правильно построить тренировки, питание, отдых... А так, обычно, особенно на начальном этапе, любому занимающе-



муся этим видом спорта, конечно, нужен тренер или, как минимум, хорошая теоретическая подготовка.

— Судя по вашим результатам, тренируетесь вы серьезно и помногу. Хватает времени? Как удалось занять на чемпионате России призовые места в 2004-м и 2008 годах?

— Тренируюсь два-три раза в неделю по полтора-два часа. Времени хватает. Достичь хороших результатов, думаю, смог потому, что серьезно отношусь ко всему, чем занимаюсь. На работе – к работе. В спорте – к спорту. Друг другу эти вещи не мешают. Наоборот. Спорт дает возможность психологически разгрузиться после работы. Делать это можно разными способами, иногда не слишком полезными для здоровья. Мой принцип восстановления после тяжелых трудовых будней: физическая нагрузка обеспечивает психологическую разгрузку. Результат любой тренировки – бодрость, свежая голова... Ясное мышление позволяет человеку правильно оценивать ситуацию, в том числе и на службе.

Работа тоже помогает спорту в том смысле, что в «Кубаньгазпроме» есть те, кто, как и я, увлечен силовым троеборьем. «Используя рабочие контакты», мы обмениваемся полезной «тренировочной» информацией, просто разговариваем на интересные нам спортивные темы.

Беседу вел **Владислав Корнейчук**
Фото из личного архива
Джамала Маматкулова



ЛЕТЧИКИ – ГАЗОВИКИ

Двигатель МиГ-31 – родной брат мотора газоперекачивающей станции

В «Газпроме» работают в том числе и те, кто когда-то по роду занятий не имел никакого отношения к газовой отрасли. Однако именно благодаря «непрофильному» опыту эти люди оказались очень полезны компании, что хорошо видно на примере офицеров. В армии лучше, чем где-либо, учат ставить задачи и отвечать за их выполнение, а это не самое последнее качество для менеджера успешной корпорации. А подготовку по техническим дисциплинам в летных военных училищах Советского Союза курсанты получали очень приличную.

Герои статьи – служившие когда-то в одном истребительном авиационном полку Василий Шлюпиков и Юрий Елисеев – в какой-то момент с удивлением обнаружили, что они оба – сотрудники ЗАО «Газпромстройинжиниринг».



ИТАР-ТАСС



Юрий Елисеев

Военно-воздушная романтика

– Василий Геннадьевич, Юрий Викторович, как вы попали в военную авиацию?

Василий Шлюпиков, заместитель начальника управления инженерной подготовки производства, военный летчик 1-го класса, подполковник запаса:

– По окончании школы я поступил в Московский физико-технический институт. Год отучился, а потом, это было в 1976 году, мой отец, **Геннадий Борисович Шлюпиков**, заслуженный летчик-испытатель СССР, взял меня с собой на Ту-124, был такой раньше пассажирский самолет, прокатиться. Я посидел в пилотской кабине, посмотрел на небо и облака и подумал: чего я не летаю до сих пор?! Пришел в военкомат и говорю: «Хочу стать летчиком». Мне отвечают: «Нет проблем». Поступил в Черниговское Высшее военное авиационное училище летчиков.

Юрий Елисеев, начальник специального отдела, военный штурман 1-го класса, майор запаса:

– Родился я в Луганской области, в городе Краснодоне, том самом, где во время Великой Отечественной войны действовали легендарные молодогвардейцы. Мой приход в военную авиацию? Так в нее попадали в Советском Союзе многие мальчишки: ДОСААФ – три прыжка с парашютом – военкомат – военное училище. Разнарядка пришла на Ставропольское Высшее военное авиационное училище летчиков-штурманов. По его окончании, с 88-го по 97-й годы, служил в истребительном авиационном полку.

Армейская жизнь и «демилитаризация»

– Господа офицеры, что приходилось делать во время службы?

Ю.Е.: Выполнять свой долг по защите северных воздушных рубежей нашей Родины.

– После перестройки делать это было непросто...

В.Ш.: В девяностые молодежь приходила после училища в часть – и не летала: топлива не было. А в восьмидесятые, когда я, например, возвращался из месячного отпуска, мне давали сразу три контрольных полета: при простых, сложных и критических метеорологических условиях. Ведь летчику, не прикасавшемуся к штурвалу четыре недели, нужно восстановить форму. Регулярность полетов влияет на то, как распределяется внимание, работает мышечная память.

Ю.Е.: Моторика движений и ощущения глаз при управлении самолетом куда сложнее, чем за рулем автомобиля, а ведь если неделю-другую отсутствовал в Москве и потом сел за руль, то едешь первый день более осторожно: тело и глаза должны вспомнить, как им машиной управлять в этом сумасшедшем автомобильном потоке. В военной авиации большое значение имеет то, насколько хорошо отработано взаимодействие в экипаже. Хорошо, если штурман летчика понимает с полуслова, а летчик – штурмана. Эта «слетность» отрабатывается. Но в девяностые годы добиться четкого взаимодействия в экипаже нам почти не позволяли условия, дефицит топлива.

В.Ш.: Штурман – помощник в решении летных задач, которые стоят во время выполнения полетного задания. Опытный штурман – это спокойствие и уверенность командира экипажа, а с тем, кто как балласт, конечно, не очень стремятся в воздух.

Ю.Е.: Мало ли что, отказ оборудования, например. Лучше, конечно, лететь с тем, кому доверяешь.

– Вы служили в одной части? И даже летали?

В.Ш.: У нас было два совместных полета. Служили в одном полку.

Гражданские

– Василий Геннадьевич, вы демобилизовались в 1995-м, а что было потом?

В.Ш.: По роду своей деятельности (занимал должность заместителя командира полка) я в Югорске был связан с генеральным директором «Тюментрансгаза» **Максимом Семеновичем Поляковым**. В советский период мы контактировали на заседаниях район-



Василий Шлюпиков

ной администрации. В девяностые же годы, когда у армии не было необходимого финансирования и поддержки, эта организация оказывала гарнизону разнообразную помощь. Помню, однажды пришлось размораживать систему отопления гарнизона. Чтобы помочь с ремонтом, к нам тогда прибыл аварийный поезд «Тюментрансгаза». Газовики и новую котельную в гарнизоне построили. Телевизоры для военнослужащих покупали, подписку на прессу оформляли...

Ю.Е.: Да, много чего хорошего сделал тогда для гарнизона «Тюментрансгаз».





В.Ш.: Так вот, пришел я, значит, там же, в Югорске, к Полякову по поводу работы. Он мне говорит: иди к **Леониду Чернощеккову**, тогда его заместителю. Леонид Николаевич мне говорит: «Есть должность начальника службы обеспечения безопасности». Отвечаю: «Не пойду. У меня два высших образования – за плечами академия. Инженером справлюсь». Он: «Пока вакансий нет». Пришлось заняться коммерцией. К счастью, длилось это совсем недолго. Знакомые ребята мне в какой-то момент сказали, что на должность инженера-проектировщика в электротехническую группу Производственно-конструкторского отдела «Тюментрансгаза» ищут человека. Поверив в меня, мой будущий непосредственный начальник – **Вера Георгиевна Селезнева** – взяла на работу. Положила, правда, передо мной сразу грудку книжек и сказала: «В течение месяца изучай». С ее большой помощью освоил свою новую специальность. Пришлось подучить СНИПы. Я ей и начальнику Производственно-конструкторского отдела **Юрию Михайловичу Арефьеву** очень благодарен. На людей мне везло. С января 2003-го стал работать в Москве в «Газпромстройинжиниринг».

– Юрий Викторович, вы ушли из армии через два года после Василия Геннадьевича. Что дальше происходило в вашей жизни?

Ю.Е.: Будучи заместителем начальника штаба полка, контактировал с предприятиями, которые в девяностые оказывали нам помощь практически во всех бытовых вопросах жизни гарнизона. С 1997-го по 2002-й

год работал на Севере в ООО «Тюментрансгаз» (ныне ООО «Газпром трансгаз Югорск»). Так получилось, что после демобилизации начал трудиться в одном из подразделений «Тюментрансгаза» – «Югорскгазавтоматике» в сфере охраны труда и промышленной безопасности. Работая там, окончил Академию труда и социальных отношений по этому же профилю, после чего получил предложение перейти в ООО «Газобезопасность» опять же по этому профилю. В 2003 году мне предложили работу в ЗАО «Газпромстройинжиниринг», где тружусь по настоящее время.

– Где вы с Василием Геннадьевичем и встретились...

Ю.Е.: Да, возле станции метро «Калужская». Причем совершенно случайно: в тот момент мы еще не знали, что работаем в одной организации.

– Опыт службы в военной авиации помог вам на гражданке?

В.Ш.: Подход к решению задач – одинаковый. Надо обозначить цели, найти средства и способы их достижения и получить результат. Армия к таким вещам человека хорошо готовит. С одной стороны, там проще: дал приказ, и подчиненные должны действовать. С другой, сложнее – я, например, принимал участие в боевых действиях и знаю, что это такое, – в армии командир, бывает, посылает на смерть. На гражданской службе мера ответственности гораздо ниже. В какой-то организации, допустим, дали человеку задание. А он его не сделал. Что произойдет? Скорее всего пожурят, отругают. В армии есть четкая задача, и на ее выполнение дается время, по истечении которого нужен результат. Например, чтобы наш истребитель появился в нужное время в нужном месте, необходимо решить большое количество разнообразных задач. В той отрасли, в которую мы попали после армии, нам не хватало некоторых специальных знаний. Хотя такой же двигатель, как на МиГ-31, стоит не только на пассажирском Ил-62, но еще и на компрессорных станциях, создает давление в газопроводе.

Вообще говоря, людей из авиационных частей в девяностые годы на производство брали с большим удовольствием, потому что знали: это – высококвалифицированные специалисты. И хоть у нас в училище была поговорка: «Нам не нужен лишний балл, лишь бы отпуск не пропал», – но, вообще говоря, в армии, если человек того, что нужно, не знает, его дальше не пускают. Незнание может повлечь гибель не только его самого, но и других людей. Представьте, если самолет упадет на населенный пункт, например. Можно допустить к управлению

самолетом человека, который плохо представляет себе, как работает двигатель? Нет, ведь в случае аварии он должен знать, как действовать. Так что часть мы знали от и до.

«Ностальгия»

– Не скучаете по жизни в гарнизоне?

В.Ш.: Если честно, нет. Гарнизонная жизнь – очень тяжелая. Оставить бы те положительные моменты, что были, взаимовыручку, например, и убрать тяжелые бытовые условия – был бы идеальный вариант. Ведь мне пришлось восемь мест поменять за время службы, от этого страдал не только я, но и жена, дети.

Ю.Е.: Бывают такие минуты, вспоминаю службу. И о прошлом ни в коем случае не сожалею.

– Неужели вам не жаль, что нельзя забраться в кабину истребителя?

В.Ш.: Ну почему нельзя? Едешь на аэродром в Тушине, платишь десять тысяч долларов и можешь полетать на МиГ-29 или МиГ-23.

– Получается выделять такие средства из семейного бюджета?

В.Ш.: Это шутка.

Ю.Е.: Лично я вижу для себя, пожалуй, только один способ полетать. Ку-



пить мотодельтаплан и делать это где-нибудь в Подмосковье в выходные.

– Полеты снятся?

Ю.Е.: Я благодарен судьбе за все свои полеты, начиная с самого первого на учебном самолете L-29 «Дельфин» и заканчивая «последним», то есть крайним полетом, на боевое применение на Астраханском полигоне на МиГ-31.

В.Ш.: Понимаете, армия делала ставку на свойственное молодым людям огромное желание летать. Хочешь летать? Тогда изучи вот это, стань вот таким, живи вот так. Я подполковник запаса, армия мне много чего дала, много чему научила. И именно этот жизненный опыт я использовал в 2003–2006 годах при строительстве объектов «Севергазпрома», а также Песцового НГКМ.

Беседу вел **Владислав Корнейчук**

Фото из личных архивов Василия Шлюпкиова и Юрия Елисеева

В пятый раз состоялся фестиваль «Я–мал, привет!», поддерживаемый ООО «Газпром добыча Уренгой»

ЮНЫЕ ТЕАТРАЛЫ

Почти полсотни мероприятий прошли в течение одной мартовской недели в новоуренгойском КСЦ «Газодобытчик». В культурно-спортивном центре, радуя со сцены зрителей и обмениваясь впечатлениями и опытом за кулисами, в едином, как сказали бы раньше, порыве слились профессионалы детского театрального искусства.

Не обошлось и без сюрпризов. В какой-то момент во время российско-английского спектакля по мотивам русских сказок и стихотворений **Уильяма Блейка** «Медвежонок в рюкзаке» («Ведогонь-Театр» совместно с режиссером из Великобритании **Ги Холландом**) выяснилось, что один из героев – мальчишка из зрительного зала. Те же, кто пришел на представление московского уличного театра огня «Камикадзе», увидели на сцене настоящий фейерверк...

Примечательно, что спектакли «Ведогонь-Театра» (Зеленоград), Театральной Лаборатории «t» (Москва), Театра кукол (Красноуральск), Муниципального театра драмы им. А. Савина (Лысьва), Театра для детей и молодежи (Вологда), «Северной сцены» (Новый Уренгой), «Театра в чемодане» (Таллинн) с большим интересом смотрели не только дети, но также профессиональные режиссеры и критики. Важнее, разумеется, первая категория театралов.

«Я всем своим друзьям расскажу, какие здесь интересные спектакли и какие молодцы актеры, – говорит наблюдавшая за происходившим на сцене в качестве члена детского жюри шестилетняя **Катя Ижохина**. – Больше всех мне понравилась «Спящая красавица» (приз за самый веселый и озорной спектакль). Там один актер был за всех кукол – это

же просто невозможно! Он всех сумел рассмешить». А лучше всего оживали куклы в спектакле «Сказка о рыбаке и рыбке» (приз за самую лучшую анимацию), как будто они живые и сами все умеют. Автор проекта «Театр в чемодане», режиссер и актер в одном лице – эстонец **Хейно Сельямаа**, – действительно не оставил никого равнодушным своей «Спящей красавицей». Впрочем, откровенно говоря, мнения детского жюри и театральных критиков во время фестиваля совпадали далеко не всегда.

«Я–мал, привет!» – это не только спектакли. «Сегодня молодые режиссеры устраивают театрализованные читки пьес, появился мастер-класс по речи, движению и сценографии, а ведь искусство сценографии – это половина спектакля. Так что «Я–мал, привет!» заметно рванул вперед, и большое значение здесь имеет его обучающая составляющая, благодаря которой класс фестиваля сразу повышается», – считает московский театральный критик **Наталья Каминская**.

Наравне с профессиональными коллегиями на фестивале свое творчество показали и детские театральные студии города. Названия их спектаклей – «Щелкунчик», «Слуга двух господ» и «Ценная бандероль» – также значились на афишах, а сами постановки



привлекли немало зрителей и снискали искреннее одобрение строгого детского жюри.

«Мне больше других запомнился спектакль «Лягушонок и море» (Театр кукол из Красноуральска – победитель в номинации за самый красочно оформленный спектакль), потому что он может многому научить», – делится своим мнением член детского жюри одиннадцатилетний **Вадик Гуренко**.

Да и сам фестиваль «Я–мал, привет!», кажется, тоже способен во многом убедить, причем даже взрослых: детский театр нужен не только маленьким зрителям и театральным критикам, он нужен всем, потому что, как бы взрослые в большинстве своем к нему не относились, его лучшие образцы, несомненно, настоящее искусство.

Елена Моисеева

Служба развития общественных связей
ООО «Газпром добыча Уренгой»
Фото Владимира Бойко



САНИНСТРУКТОР АЛЛА

Ветеран Великой Отечественной войны **Алла Михайловна Савкина** прошла всю войну. Четыре года она была санинструктором на Волховском и Ленинградском фронтах, принимала участие в освобождении Новгорода, Ленинграда, Пскова, Малой Вишеры, Любани, Чудова, Киришей. Была дважды ранена. Награждена орденом Великой Отечественной войны I степени, медалями «За боевые заслуги», «За отвагу», «За оборону Ленинграда», «За победу над фашистской Германией» и десятью юбилейными знаками.

По традиции накануне 9 Мая в центральном офисе «Газпрома» чествовали победителей. Ветеранов Великой Отечественной войны встречал маршем духовой оркестр, девушки в гимнастерках дарили им цветы. Участники боев и труженики тыла общались, фотографировались и с нетерпением ждали праздничного концерта, на котором, кроме известных артистов, должны были выступить хор и танцевальный ансамбль пенсионеров «Газпрома». Особенной жизнерадостностью, энергичностью выделялась фронтовичка с копной серебристых волос. Это была Алла Михайловна Савкина, которая с санитарной сумкой через плечо прошагала по дорогам войны. О том, что пережила эта женщина, наш рассказ.

Бывший старший инженер «Союзгазмашремонта» в войну выносила раненых солдат с поля боя

Девушка на войне

Шел 1942 год. Мотострелковый батальон получил задание выступать на рассвете и атаковать немцев, занявших наши оборонительные рубежи на небольшом участке в районе Киришей. Это была вторая попытка Красной Армии вернуть свои позиции – ранее здесь полегла штрафная рота. Нужно было во что бы то ни стало закрепиться на этом плацдарме. Путь к переднему краю через лес оказался нелегким: фашисты прочесывали местность пулеметными очередями, немецкие штурмовики с бреющего полета вели прицельный огонь из крупнокалиберных пулеметов по колонне советских войск. Раненые просили помощи, и Алла перевязывала их, вытаскивала из опасной зоны и отправляла в медсанбат. За один этот бой она помогла 50 нашим солдатам и одному немцу, которого бросили отступающие гитлеровские части. Ею Алла спасла от кровопотери, наложив шины и бинты на перебитые ноги. Он благодарил ее, приговаривая «гуд, гуд».

Алла Михайловна Савкина до сих пор отчетливо помнит 22 июня 1941 года. Погожий воскресный день они с друзьями проводили у озера, недалеко от дома. Это было курортное местечко Корсаковское в Ленинградской области. О том, что началась война, сообщили только в обед. Наступила гробовая тишина, люди поникли головами и молча пошли на железнодорожную станцию. Уже на следующий день с Боровичей потянулись товарные эшелоны, забитые призывниками, которые «гроздьями» висели на деревянных перекладинах. Мальчишки и девчонки провожали эти эшелоны. Алла собирала полевые цветы и бросала букеты в открытые вагоны солдатам. Скоро, 17 июля 1941 года, ее саму призвали на фронт, так как она была медсестрой запаса.

Ее медсанвзвод был прикомандирован к 29-й танковой бригаде, которая входила в 382-ю стрелковую дивизию 59-й Армии. Санинструктору Эрастовой (девичья фамилия Савкиной) не было и 18 лет, когда она попала в жернова батальи. Свой первый бой Алла Михайловна помнит до сих пор: она поначалу не могла даже ползти, плакала и звала мамочку. А раненые в свою очередь звали ее: «Сестричка, помоги!» И Алла пересилила страх и побежала оказы-

вать помощь. Тогда она вынесла с поля боя нескольких человек. А всего за войну Алла Михайловна сохранила жизни тысячам советских воинов. После первого года сражений, с которым по напряжению душевных и физических сил последующие огненные годы несравнимы, она «обстрелялась» и, как это ни странно звучит, привыкла к войне. При пулеметной очереди жалась к деревьям или залегала в любую, даже крошечную канавку, пытаясь спастись от смертоносного шквала. «А когда бомбили, я ждала взрыва снаряда всеми клеточками своего существа. Вот сейчас рванет

По традиции, накануне 9 Мая в центральном офисе «Газпрома» чествовали победителей. Ветеранов Великой Отечественной войны встречал маршем духовой оркестр, девушки в гимнастерках дарили им цветы

и, может быть, снова не тронет меня», – вспоминает наша героиня.

Случайный вальс

Прошли самые трудные первые два года войны. Алла за это время успела испытать многое. И тонула в болоте, как героиня повести **Бориса Васильева** «А зори здесь тихие», но сумела в последний момент дотянуться до тоненькой березки. Получила осколочное ранение в ногу, а позже взрывной волной ее отбросило на землю – она ударилась головой о камень. Но подлечилась в госпитале и была опять в строю. А однажды попала на «губу»: с подружкой они попросили у разведчиков лошадей – захотелось покататься. Алла, выросшая в селе, прекрасно ездила верхом даже без седла. Поскакали галопом напрямиком к... линии фронта – и сбились с дороги. На их счастье и одновременно

Бойкий характер Алла унаследовала от отца, сельского гармониста. В передышках между боями, когда это было возможно, солдаты устраивали импровизированные танцплощадки. Алла была заводилой, прекрасно вальсировала, и не заметить ее было невозможно

на беду навстречу им выехал на машине командир части. Девушки промчались мимо него. Но начальство на то и начальство, чтобы вовремя остановить и наказать – трое суток они просидели под замком.

Но все было нипочем, молодость брала свое, и хотелось просто радоваться каждому дню. Бойкий характер Алла унаследовала от отца, сельского гармониста. В передышках между боями, ког-



да это было возможно, солдаты устраивали импровизированные танцплощадки. Алла была заводилой, прекрасно вальсировала, и не заметить ее было невозможно. Вот на одной такой вечеринке, в 1944 году, «сестричка» Алла познакомилась со старшим лейтенантом **Михаилом**, за которого впоследствии вышла замуж. (Алла Михайловна и до сих пор прекрасно танцует, поэтому мы надеемся увидеть ее в рядах участников недавно образованного хореографического ансамбля ветеранов «Газпрома» «Ренессанс».)

Закончила войну санинструктор Алла в Прибалтике, где наши войска уже после капитуляции Германии истребляли не сдававшуюся Курляндскую группировку. А демобилизовалась Алла Михайловна в конце 1946 года, прослужив после войны полтора года в рижском госпитале. В газовую отрасль пришла работать в 1966 году, выйдя вторично замуж за москвича-газовика. До этого Савкина сменила много профессий,

но 20 лет, проведенных в стенах «Союзгазмашаппарата» и «Союзгазмашремонта», вспоминает как самые счастливые.

25 сентября 2008 года Алле Савкиной исполняется 85 лет. Алла Михайловна, желаем Вам оставаться такой же веселой и жизнерадостной.

Вера Филиппова
Фото Дмитрия Киселева
и из личного архива А. М. Савкиной

ОТ ЗНАЧКОВ К ИСТОРИИ

Работник «Севернипигаз» написал книгу о родном городе по мотивам своей коллекции

Юрий Теплинский работает в газовой отрасли с 1979 года. После окончания Ухтинского индустриального института он получил специальность техника-строителя, трудился в «Оргэнергогазе», а с 1993 года Юрий Анатольевич работает в филиале ВНИИГАЗа – ухтинском «Севернипигазе». Должности были разные, а круг деятельности один – исследование газопроводов. Сейчас он возглавляет отдел прочности и надежности магистральных газопроводов. Теплинский – кандидат технических наук, автор 300 научных работ и 7 книг по газовой тематике. Детское увлечение – коллекционирование значков – привело его к серьезному изучению истории родного края.



Хобби из детства

Коллекционирование значков – самое массовое и демократичное увлечение. Оно не требует таких больших денежных вложений, как, например, собирательство наград, хотя тоже является разделом фалеристики.

Мир значков многообразен – от древнейших «пилигримных», которые носили на шее паломники, до масонских жетонов, от памятных знаков царской России до агитационных советских миниатюр. Огромное сообщество фалеристов традиционно делится на группы – в зависимости от выбора определенной темы, эпохи, страны. Наш герой остановился на истории родной Ухты.

В 30–40-е годы XX века этот город считался одной из столиц ГУЛАГа. Зная о месторождениях нефти и газа в этих северных краях, в августе 1929 года на берег реки Чибью прибыла из Архангельска геологоразведочная экспедиция ОГПУ. Был построен поселок и основаны десятки лагерей. Тысячи заключенных – политические, уголовники, раскулаченные – работали и погибали здесь (по последним данным, в ухтинской земле лежит не менее 400 тысяч человек). С наступлением «хрущевской оттепели»

Ухта стала обычным мирным городом, куда по доброй воле стали съезжаться люди со всего Союза в надежде неплохо заработать и быстро получить квартиру. Приехали сюда и родители Теплинского.

Вспоминая детство, Юрий Анатольевич говорит, что в середине 60-х мальчишки интересовались всем подряд – значками, марками, монетами. Это было престижно, а самые предприимчивые ребята приходили в местный клуб, где собирались маститые коллекционеры, и выменивали или продавали взрослым свое бумажное или металлическое «богатство», а вырученные деньги шли на конфеты и мороженое.

Увлечение фалеристикой Юрий Анатольевич сохранил надолго. Пополнялась детская коллекция в течение 40 лет в основном за счет подарков. Был момент, когда Теплинский забросил это увлечение, но «знамя» вовремя подхватил его сын **Максим**, который продолжил «миниатюрное дело» отца. Кстати, он тоже работает в «Севернипигазе», поэтому теперь в коллекционных папках-хранилищах доминирует газовая тематика. Благодаря стараниям Максима, количество значков перевалило за три тысячи.

Гордость коллекции

Как и в каждом собрании, в коллекции Теплинских есть и свои уникальные экземпляры, с каждым из которых связана почти детективная история. На-

пример, первый наградной знак «Ударнику-ухтинцу» в свое



время подарили еще отцу Юрия Теплинского. А дело было так. Осенью 1976 года остатки неврученных знаков, около 40 штук, хранившиеся в архивах «Коминнефти», были сожжены в районе Бельгопского карьера. Таковы были правила – не использованные в течение нескольких десятилетий миниатюры подлежали уничтожению. «Ударник-ухтинец» был выпущен в 1936 году, по одним сведениям, в количестве десяти тысяч, по другим – всего двух тысяч экземпляров. Удивительно, что знак вручался и первым командирам производства ГУЛАГа, и бывшим зекам, которые остались на поселении в Ухте. Он сде-

Фалеристика – наука, посвященная изучению наград. Фалерой называлась нагрудная бляха римского legionера, которой награждали за доблесть.



ры – месте сбора коллекционеров. Также есть рассказы о рыбалке и походах «по грибы да по клюкву».

Путеводитель по Ухте

Юрий Анатольевич все свое свободное время сейчас проводит в архивах и библиотеках, где его уже принимают за своего. Почти готова очередная книга под рабочим названием «В памяти Ухты». Она рассказывает о восьмидесяти достопримечательностях северного города – это памятники, скульптуры, стелы в честь выдающихся людей, мемориальные доски.

Вот, например, мало кто знает, что в нынешнем году исполняется 140 лет с момента бурения первой в России глубинной нефтяной скважины, которая достигала пятидесяти одного метра. Это небывалый показатель для XIX века, ведь тогда и семь метров считались рекордом. Буровые работы велись на деньги золотопромышленника **Михаила Сидорова**, купца первой гильдии. На стене его казармы, построенной на правом берегу реки Ухты, было написано: «В великих делах достаточно и одного сильного желания». Но все же одного желания оказалось мало – по прошествии 16 лет, истратив 600 тысяч рублей, не дождавшись закупленного парового обо-

рудования, столкнувшись с сопротивлением чиновников, Михаил Константинович оставил попытки открыть промышленную нефть на Ухте. Так печально начинался нефтяной промысел на севере России. Спустя сто лет над устьем сидоровской скважины советские нефтяники установили обелиск пионеру нефтяной Ухты.

Другая глава рукописи Юрия Теплинского посвящена легендарному узнику ГУЛАГа **Николаю Бруни** – полному георгиевскому кавалеру, летчику, священнику, художнику, поэту. Николай Александрович принадлежал к древнейшему итальянскому роду, в русской ветви которого почти все были художниками. Его предок, **Антонио Баррофио-Бруни**, приехал из Италии в Россию еще в XVIII веке и получил от царя дворянское звание. Любопытный факт: сын Антонио Бруни, петербургский художник **Федор Бруни**, на-

рисовал мертвого **Пушкина** с натуры, лежащим в гробу, а в 1937 году его потомок, Николай Бруни, создал памятник великому русскому поэту в Ухте... Это было приурочено к столетию со дня смерти гения, которое по распоряжению **Иосифа Сталина** широко отмечалось в СССР. Николай Бруни на тот момент уже три года находился в «Ухтпечлаге». Он был осужден по ложному обвинению в шпионаже в



пользу Франции на смертную казнь, которая была заменена пятнадцатью годами заключения. До этого он успел блестяще окончить консерваторию по классу фортепиано, но, несмотря на радужные перспективы, не стал пер-

воклассным исполнителем, а пошел в 1914 году на фронт санитаром.

Мужество Бруни было замечено генералами, и его направили на курсы авиаторов. Позже Николай Бруни героически сражался на своем аэроплане с немцами, но был сбит в бою. Находясь на грани смерти, он поклялся, что, если выживет, станет священником. Он выжил и посвятил себя Богу. Получив приход в Москве в церкви Николы-на-Песках на Арбате, примкнул к существовавшему тогда среди духовенства движению бессребренников, которые считали, что должны служить Богу бесплатно. Поэтому, будучи священнослужителем, чтобы содержать жену и шестерых детей, он работал еще столяром и печником. В итоге за инакомыслие у Бруни отобрали приход. Друзья устроили его переводчиком в Научно-испытательный институт военно-воздушных сил. Надо сказать, что среди его друзей были такие знаменитые поэты и общественные деятели, как **Осип Мандельштам**, **Анна Ахматова**, **Павел Флоренский**. Бруни часто посвящал им свои стихи. Затем он перешел на преподавательскую работу в Московский авиационный институт. Николай Александрович оставил след в отечественной авиации и как авиаконструктор, разработав новую кинематическую схему автомата перекося несущего винта вертолета, которая до сих пор используется во всем мире.

По приказу лагерного начальства заключенный Николай Бруни создал уникальный памятник Пушкину из гипса, кирпича, досок. За эту работу Бруни в качестве вознаграждения дали свидание с женой. А через год Николая Александровича расстреляли...

О том, кто автор монумента, горожане узнали только в 1972 году, когда в Ухту из Ленинграда приехали дети Николая Бруни. Памятник, который стоял в детском парке, к 1990-м годам превратился в руины. Его восстановили по фрагментам, сделав около 70 пробных гипсовых слепков, местные художники **Владимир Маслов**, **Александр Тимушев** и **Виктор Васяхин**. А отлили бронзового Пушкина мастера Санкт-Петербургской литейной компании в 1999 году, к 200-летию со дня рождения поэта.

Это только две истории, рассказанные Юрием Теплинским в его новой книге «В памяти Ухты». Надеемся, что другие будут не менее интересны читателям.

Вера Филиппова

Фото из личного архива Юрия Теплинского

«ГАЗПРОМУ»

15 ЛЕТ





ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ В ПЛЮСЕ!

ТОЛЬКО В ИЮНЕ!
ОПЛАТИТЕ УСЛУГИ НТВ-ПЛЮС ЗА 6 МЕСЯЦЕВ ВПЕРЕД
И ПОЛУЧИТЕ СКИДКУ 15%!

Срок действия акции с 1.06.08 по 30.06.08

Подробности акции можно узнать по телефону 8 (495) 755 67 89 и на сайте www.ntvplus.ru

Участниками акции могут стать действующие абоненты (физические лица), зарегистрировавшие абонентский договор с НТВ-ПЛЮС не позднее 14 апреля 2008 года (включительно).

Условия акции не действительны для абонентов «НТВ-ПЛЮС ВОСТОК» и «НТВ-ПЛЮС ВОСТОК 1/2». На правах рекламы.



цифровое спутниковое
телевидение