

Газпром

январь-
февраль
2009

БАЛКАНСКИЙ УЗЕЛ

6

Сербия становится стратегическим партнером «Газпрома» в Юго-Западной Европе

СТРАТЕГИЯ
ЭКСПОРТА

13

ЭНЕРГЕТИКА
«ГАЗПРОМА»

20





**НАШИ КЛИЕНТЫ
ДОСТИГАЮТ
УСПЕХА.**

**МЫ ИХ
ПОДДЕРЖИВАЕМ.**

СОГАЗ

СТРАХОВАЯ ГРУППА

БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ. БОЛЬШАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.

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

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

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

Самые смелые проекты у нас впереди!

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

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

Телефон: +7 (495) 234-44-24



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

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

Благодарим
за предоставленные
фотоматериалы
ООО «ИРЦ Газпром»

Перепечатка материалов
допускается только по
согласованию с редакцией

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

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

Учредитель ОАО «Газпром»

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

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

Тираж 10 150 экз.

НАДЕЖНОСТЬ ПОСТАВОК

Новогодние праздники в этом году прошли под знаком газового конфликта с Украиной. Проблема заключалась в том, что украинские политики и бизнесмены не позаботились о том, чтобы заключить контракт на 2009 год. В результате решать проблему условий поставок голубого топлива пришлось не в двустороннем режиме, а с участием представителей европейских стран, которые перестали получать российский газ. Конфликт был исчерпан 20 января, когда голубое топливо из России стало поступать в украинскую газотранспортную систему. Это произошло после того, как руководители «Газпрома» и «Нафтогаза Украины» подписали долгосрочные контракты, определяющие условия поставок газа на Украину и транзита в Европу.

Контракт на транзит предусматривает сохранение в 2009 году льготной транзитной ставки 1,7 доллара за транспортировку 1 тыс. куб. м газа на 100 км. Объем транзита газа через Украину в 2009 году составит до 120 млрд куб. м. С 1 января 2010 года ставка транзита станет рыночной и будет рассчитываться по общепринятой европейской формуле.

В соответствии с контрактом цена на газ для украинских потребителей рассчитана по общепринятой европейской формуле цены с понижающим коэффициентом 0,8. В качестве базовой определена цена в 450 долларов за тыс. куб. м голубого топлива. Таким образом, в первом квартале 2009 года цена на газ для потребителей Украины составит 360 долларов за тыс. куб. м. Цена будет изменяться по формуле ежеквартально. Поскольку ценовые показатели в формуле привязаны к нефтяным котировкам с лагом в 6–9 месяцев, цена газа для Украины во втором квартале снизится. Объем поставки газа на Украину в 2009 году составит 40 млрд куб. м. С 1 января 2010 года «Газпром» станет продавать газ Украине по рыночной европейской цене без скидок.

Украина стала последней из стран, ранее входивших в СССР, которая согласилась перейти на европейскую формулу цены на газ. Десятилетний срок контракта позволяет надеяться на то, что новогодние споры о цене газа для Украины больше не повторятся. Кроме того, из схемы поставок была исключена посредническая структура «РосУкрЭнерго». Теперь контракт заключен между «Газпромом» и «Нафтогазом Украины». В соответствии с договоренностями «Газпром» продолжит самостоятельно реализовывать часть газа на внутреннем рынке Украины.

Россия, как и страны Европы, заинтересована в обеспечении надежного экспорта газа. Поэтому в настоящее время реализуются новые экспортные проекты. Через Балтийское море пройдет газопровод «Северный поток», который соединит Россию и Германию. По дну Черного моря протянется «Южный поток», газ по нему пойдет в Болгарию и далее в страны Центральной и Южной Европы.

В начале февраля в центральном офисе ОАО «Газпром» состоялась рабочая встреча Председателя Правления **Алексея Миллера** с исполнительным директором АО «Булгаргаз» **Димитром Гоговым** и Председателем Правления АО «Болгарский энергетический холдинг» **Галиной Тошевой**. Были рассмотрены меры по дальнейшему укреплению надежности и безопасности экспорта российского газа в Болгарию и другие европейские государства. В этой связи стороны уделили особое внимание вопросам реализации проекта строительства магистрального газопровода «Южный поток». Участники высказали единое мнение о необходимости ускорения реализации проекта, в частности – строительства болгарского участка газопровода.

тема номера

Балканский узел

Сербия становится стратегическим партнером «Газпрома» в Юго-Западной Европе



экспорт

Глобализация бизнеса



На вопросы журнала отвечает начальник Департамента внешнеэкономической деятельности ОАО «Газпром» Станислав Цыганков

13

энергетика

Окупаемость инвестиций

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

20

1

от редакции

Надежность поставок

4

коротко

Долгосрочный контракт

Прямые контакты

Встреча в Ташкенте

Схема для Боливии

«Ямал-400»

Новые проекты с Siemens

Нефтяная стратегия

Шельфовые коррективы

6

тема номера

Балканский узел

«Якорный» проект

13

экспорт

Глобализация бизнеса

18

нефтяное крыло

Преимущество в стабильности

20

энергетика

Окупаемость инвестиций

Стремительный рост

Союз газа и тепла

«Инвестпрограмму выполним»

31

«Газпром» – детям

Красавец бассейн

32 восточный вектор
Самая современная ГТС

36 дочери-матери
Кухня «Газпрома»

38 партнерство
«Будем увеличивать добычу»

41 наука
От Саратова до Ямала

44 юбилей
Эпоха шести триллионов

46 культура
«Шизгара» и джинсы

50 спорт
Абсолютный чемпион

52 благотворительность
Выход в «Космос»

54 наши люди
Сибирский атлет

56 социальная ответственность
«Я люблю тебя»

энергетика

Союз газа и тепла

На вопросы журнала отвечает начальник управления по имуществу ООО «Межрегионгаз», генеральный директор ОАО «Межрегионтеплоэнерго» Анастасия Вершинская

26

партнерство

«Будем увеличивать добычу»



На вопросы журнала отвечает Председатель Правления ОАО «НОВАТЭК» Леонид Михельсон

38

культура

«Шизгара» и джинсы



Интервью генерального директора киноконцерна «Мосфильм» режиссера Карена Шахназарова

46

ДОЛГОСРОЧНЫЙ КОНТРАКТ



МАРАТ ФАЙЗРАХМАНОВ

Руководители ОАО «Газпром» и НАК «Нафтогаз Украины» в присутствии глав правительств двух стран подписали новые долгосрочные отдельные контракты на транзит российского газа в Европу через Украину и поставку газа украинским потребителям. Никаких посредников между компаниями контракты не предусматривают. Срок действия контрактов – с текущего по 2019 год включительно. Контракт на транзит предполагает сохранение в 2009 году льготной транзитной ставки 1,7 доллара за транспортировку одной тысячи куб. м на 100 км. Объем транзита газа через Украину в текущем году составит до 120 млрд куб. м. С января 2010 года ставка транзита станет рыночной и будет определяться по общепринятой европейской формуле. В соответствии с контрактом на поставку газа на Украину цена на газ для украинских потребителей рассчитана по общепринятой европейской формуле цены с понижающим коэффициентом 0,8. Таким образом, в первом квартале 2009 года цена на газ для потребителей Украины будет равняться 360 долларам за тысячу куб. м. Цена будет ежеквартально корректироваться по формуле. Объем поставки газа на Украину в нынешнем году составит 40 млрд куб. м. С января 2010 года «Газпром» станет продавать газ Украине по рыночной европейской цене без скидок.

ПРЯМЫЕ КОНТАКТЫ

Председатель Правления ОАО «Газпром» **Алексей Миллер** провел рабочую встречу с исполнительным директором АО «Булгаргаз» **Димитром Гоговым** и Председателем Правления АО «Болгарский энергетический холдинг» **Галиной Тошевой**. Стороны обсудили ход развития российско-болгарского сотрудничества в нефтегазовой сфере, рассмотрели меры по дальнейшему укреплению надежности и безопасности экспорта газа в Болгарию и другие европейские государства. Особое внимание было уделено вопросам осуществления проекта строительства магистрального газопровода «Южный поток» и ускорения его реализации, а также перехода на прямые контракты при поставках российского газа в Болгарию.

ВСТРЕЧА В ТАШКЕНТЕ

В рамках государственного визита Президента России **Дмитрия Медведева** в Узбекистан Алексей Миллер принял участие во встрече с Президентом Узбекистана **Исламом Каримовым**. Участники встречи отметили важность использования формулы ценообразования, базирующейся на среднеевропейских ценах, при закупке «Газпромом» узбекского природного газа начиная с 2009 года. Также обсуждались возможности увеличения закупок природного газа в Узбекистане и объемов его транспортировки по территории республики. Рассмотрены вопросы, связанные с подготовкой ТЭО строительства новых газотранспортных мощностей в коридоре газопровода Средняя Азия – Центр на базе совместного предприятия.

СХЕМА ДЛЯ БОЛИВИИ

В рамках визита в Боливию делегации ОАО «Газпром» во главе с начальником Департамента внешнеэкономической деятельности **Станиславом Цыганковым** состоялись переговоры с президентом государственной нефтегазовой компании Боливии **YPFB Карлосом Вильегосом**. Участники встречи обсудили ход выполнения Меморандума о взаимопонимании, подписанного в феврале 2007 года, текущий статус работ по созданию совместного предприятия по добыче углеводородов на блоке «Асеро» и возможность вхождения в акционерный капитал боливийско-венесуэльской компании «Петроандин». По результатам переговоров президент **YPFB**, представители ОАО «Газпром» и ООО «ВНИИГАЗ» в присутствии министра по углеводородам и энергетики Боливии **Сауля Авалоса** подписали Меморандум о разработке Генеральной схемы развития газовой отрасли республики до 2030 года.



FLICKR.COM

«ЯМАЛ-400»

Генеральный директор российского спутникового оператора ОАО «Газпром космические системы» (ранее — «Газком»; дочернее предприятие «Газпрома», которое эксплуатирует орбитальную группировку в составе трех спутников «Ямал-100», «Ямал-201» и «Ямал-202») **Дмитрий Севастьянов** и генеральный директор европейского лидера в области спутниковых систем, производителя орбитальной инфраструктуры **Thales Alenia Space** **Рейнальд Сезнек** подписали договор о создании и поставке двух спутников связи нового поколения серии «Ямал-400». Согласно документу, Thales Alenia Space в



АНДРЕЙ ПОМЯН

качестве генерального подрядчика будет отвечать за проектирование, создание, тестирование и поставку на условиях «под ключ» спутников «Ямал-401» и «Ямал-402», а также за оснащение наземного комплекса управления.

Новые спутники позволят «Газпрому» существенно расширить емкость своей орбитальной группировки, мощности которой в настоящее время полностью загружены. При этом значительно увеличится пропускная способность и зона покрытия спутниковым сигналом, что обеспечит потребности «Газпрома» в качественной связи во всех перспективных районах работы компании, включая полуостров Ямал, Восточную Сибирь и Дальний Восток, ближнее и дальнее зарубежье. Запуск спутников запланирован на 2011 год.

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ С SIEMENS

Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер провел переговоры с Президентом, Председателем Правления Siemens AG **Петером Лёшером**. Стороны обсудили итоги сотрудничества компаний в 2008 году, а также ход реализации Соглашения о стратегическом партнерстве и задачи на перспективу. Было отмечено, что «Газпром» и Siemens AG намерены наращивать масштабы сотрудничества и реализовывать новые совместные проекты, в частности, в области технологий производства СПГ и создания сервисной инфраструктуры для энергетических объектов. На сегодняшний день взаимодействие осуществляется по следующим направлениям: инновационное развитие, автоматизация, информатизация, телемеханика и телекоммуникации; электроэнергетика; оборудование для компрессорных станций; технологии разработки морских нефтяных и газовых месторождений; системы безопасности зданий и сооружений; энергосбережение и экология; новые медицинские технологии; проектное финансирование.

НЕФТЯНАЯ СТРАТЕГИЯ

Совет директоров ОАО «Газпром» одобрил проделанную компанией работу по реализации стратегии в области нефтяного бизнеса. Напомним, что к 2020 году «Газпром нефть» планирует увеличить добычу нефти до 90–100 млн т в год с учетом всех дочерних обществ, месторождений «Газпрома», расширения ресурсной базы, новых приобретений в России и за рубежом. Уровень переработки нефти на мощностях «Газпром нефти» предполагается повысить до 70–80 млн т в год, объем продаж нефтепродуктов через собственные АЗС — до 12 млн т, сбытовую сеть расширить до 5000–5500 станций. В настоящее время идет согласование детального плана разработки нефтяных активов «Газпрома». Уже создано предприятие ООО «Газпромнефть — Ямал», которое займется, в частности, добычей углеводородов на Новопортовском месторождении. С целью развития сектора нефтепереработки осуществляется модернизация Омского НПЗ и «Ярославнефтеоргсинтеза». Создана схема управления Московским НПЗ, позволившая преодолеть разногласия между акционерами и более эффективно реализовать имеющуюся программу развития завода. Кроме того, в начале 2009 года «Газпром нефть» завершила сделку по приобретению 51% сербской нефтяной компании NIS.



FLICKR.COM

ШЕЛЬФОВЫЕ КОРРЕКТИВЫ

Правление ОАО «Газпром» поручило профильным подразделениям компании скорректировать программу освоения ресурсов углеводородов на шельфе России до 2030 года. Кроме того, даны указания продолжить подготовку к вводу в разработку первоочередных морских месторождений (Приразломного — в 2011-м, Штокмановского — в 2013-м и Кириного — в 2014 году) и ресурсной базы проектов «Газпрома» на шельфе зарубежных стран, а также провести работу с заинтересованными министерствами по мерам государственной поддержки при освоении морских месторождений нашей страны.

БАЛКАНС

Сербия становится стратегическим партнером «Газпрома» в Юго-Западной Европе

В

декабре минувшего года подписаны основополагающие документы, определяющие перспективы долгосрочного сотрудничества России и Сербии в энергетической сфере. Они предполагают активное развитие стратегического партнерства в нефтегазовом секторе, которое позволит не только восстановить и модернизировать добычные, перерабатывающие, транспортные и сбытовые мощности, пострадавшие в результате

бомбардировок Сербии вооруженными силами НАТО и экономической блокады республики, но и превратить страну в ведущего игрока на топливном рынке Балканского региона. Кроме того, благодаря реализации достигнутых соглашений Сербия станет одним из центральных транзитных узлов в совершенствующейся системе поставок российских энергоносителей в Европу, что кардинально повысит энергетическую безопасность как самой республики, так и других стран региона. В свою очередь Группа «Газпром» получит удобный плацдарм для активного развития нефтяного и газового бизнеса в Европе.

Неиспользованные возможности

Добыча газа в Сербии составляет около 500–600 млн куб. м в год, тогда как ежегодные потребности – 3 млрд куб. м. Соответственно, 80% голубого топлива Сербия вынуждена импортировать. Между тем, единственный путь доставки природного газа в республику – из России через Украину по магистральному газопроводу, ведущему в Западную Европу, от которого голубое топливо транспортируется через Венгрию по отводу пропускной способностью на сербском участке в 3,6 млрд куб. м газа в год. До сих пор этой мощности было достаточно для обеспечения потребностей республики. Однако нужно иметь в виду, что газотранспортная система (ГТС) Сербии развита крайне слабо, газифицирован в основном север страны, а также частично восток и центр. Транзит голубого топлива через территорию республики осуществляется только в соседнюю Федерацию Боснии и Герцеговины, уровень газификации которой еще ниже (в 2007 году в данном направлении через Сербию прошло 319 млн куб. м газа). Очевидно, что расширение сербской ГТС в перспективе может привести к увеличению ежегодного потребления природного газа в стране как минимум вдвое – до 6–7,5 млрд куб. м. Если же учитывать потребности в голубом топливе сопредельных государств, то транзит газа через Сербию, по существующим сегодня оценкам, мог бы достигнуть 4,5 млрд куб. м в год (Босния и Герцеговина – 1,5 млрд, Черногория – 1 млрд, Македония – 1 млрд, Хорватия – 0,5 млрд, Албания – 0,5 млрд). Но десятилетняя изоляция Сербии от внешнего мира и военные действия на ее территории не позволили стране реализовать планы развития ГТС и перспективные проекты по транзиту газа. Нефтяная промышленность республики по тем же причинам оказалась в не менее сложной ситуации.

Добыча нефти в Сербии достигает 600–700 тыс. т в год, а еще около 200–300 тыс. т нефти Сербия получает в Анголе на условиях концессии и совместной разработки. В то

же время ежегодные потребности Сербии в черном золоте варьировались в последние несколько лет между 3,8 и 4,3 млн т. Спрос на этот энергоноситель определяется в республике прежде всего мощностью нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ). Таких предприятий в Сербии два, располагаются они в городах Панчево и Нови-Сад – Rafinerija nafte Pancevo и Rafinerija nafte Novi Sad. В послетитовский период (с 80-х годов прошлого века) они обеспечивали Югославию топливом на 85%, а их суммарные мощности по переработке нефти составляли около 9 млн т в год (5,5 и 3,5 млн т соответственно). Важно отметить, что порядка 75% общего объема производства этих НПЗ были светлые нефтепродукты – бензин, керосин и дизельное топливо.

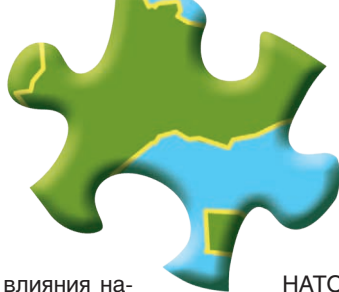
Работали сербские нефтеперерабатывающие заводы преимущественно на российской нефти. Значительная часть сырья поступала в страну водным путем по Дунаю в речные порты Нови-Сада и Панчево. Еще одним способом поставок оставался нефтепровод «Адрия», ведущий от хорватского порта Омишаль на Адриатическом море до Rafinerija nafte Pancevo, а через него и до Rafinerija nafte Novi Sad. Однако с экономической точки зрения этот путь является далеко не самым эффективным для доставки российского сырья в Сербию. Единственной трубопроводной альтернативой этому маршруту остается южное ответвление нефтепровода «Дружба», по которому сырье из России через Белоруссию, Украину и Словакию идет до Венгрии, откуда нефть доставляется в Сербию железнодорожным и речным транспортом. Этот путь также не слишком эффективен.

Полоса препятствий

Главным препятствием на пути их развития стало стремление определенных политических сил не допустить усиления экономического и политического взаимодействия России со своими историческими союзниками на Балканах. Ведь это партнер-

КИЙ УЗЕЛ





ство неизбежно привело бы к расширению влияния на-шей страны не только на европейский, но и на мировой энергетический рынок за счет получения прямого выхода в Юго-Восточную Европу, а через нее – в Средиземное море в обход Босфора и Дарданелл. Причем дело не ограничилось экономической блокадой. Вооруженные силы НАТО разрушили значительную часть нефтегазового комплекса Сербии, ввергнув республику в затяжной энергетический кризис. Больше всего пострадал от военных действий нефтеперерабатывающий сектор, который подвергся целенаправленным бомбардировкам, в результате чего оба сербских НПЗ были выведены из строя. Было уничтожено около 70% хранилищ нефти и нефтепродуктов, серьезно повреждены нефтегазовые промыслы и транспортная инфраструктура (например, Дунай из-за обрушения в реку мостов на долгое время был закрыт для судоходства).

Экономические санкции не позволили Сербии заняться полноценной реконструкцией объектов нефтегазовой отрасли. Так, только благодаря огромным усилиям республике удалось восстановить комплекс первичной переработки нефти на НПЗ в Панчево и ввести в строй оборудование вторичной переработки на заводе в городе Нови-Сад. Общая мощность этих предприятий снизилась до 7,3 млн т нефти в год (на Rafinerija nafte Pancevo – до 4,7 млн т, на Rafinerija nafte Novi Sad – до 2,6 млн). Ухудшились и качественные характеристики выпускаемой ими продукции. Сохранение спроса на нее поддерживается только благодаря запрету на ввоз в республику импортных нефтепродуктов. Исключение составляет только дизельное топливо, так как теперь сербские НПЗ не в состоянии обеспечить им внутренний рынок.

Газовое партнерство

Необходимость наращивания уровня газификации Сербии не вызывает никаких сомнений. Для бесперебойного снабжения голубым топливом традиционных, новых и потенциальных потребителей нужно наращивать объемы импорта газа. Учитывая, что пропускная способность действующего «венгерского» направления поставок в Сербию ограничена, встает вопрос о возможности расширения его мощности и создании новых маршрутов, появление которых позволит повысить надежность снабжения республики голубым топливом. Кроме того, в условиях увеличения потребления газа, требования энергетической безопасности предполагают строительство на территории Сербии системы подземного хранения.

Отталкиваясь от перечисленных потребностей, с 1990-х годов Сербия вела переговоры о газификации своих регионов и создании новых транзитных коридоров через территорию республики для экспорта российского голубого топлива в европейские государства. В 1996 году в целях увеличения поставок газа и снабжения потребителей южной и восточной частей страны Сербия подписала 25-летнее Межправительственное соглашение с Россией о сотрудничестве в строительстве газопроводов, в рамках которого на паритетных началах было создано совместное предприятие YugoRosGas (российскую сторону в СП представлял «Газпром», сербскую – тогда еще югославские компании). Основным проектом предприятия стало строительство на юге страны газопровода Димитровград – Ниш – Потяте, который должен был соединить сербскую газотранспортную систему с болгарской. Пуск этой магистрали в эксплуатацию позволил бы Сербии получать дополнительно до 1 млрд куб. м российского голубого топлива ежегодно транзитом через Украину, Молдову, Румынию и Болгарию. Сооружение ветки Потяте – Ниш началось уже в 1997 году, но в 1999-м строительство пришлось остановить из-за военной агрессии

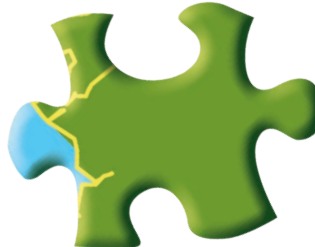
НАТО. В результате участок удалось ввести в строй только в 2003 году. Дальнейшие перспективы этого газопровода оставались неясными, так как сербская сторона долго не могла определиться с финансированием своей доли участия в YugoRosGas, в том числе из-за продолжавшегося процесса развала Югославии. Напомним, что югославские участники СП сначала разделились на сербских и черногорских, а затем последние вышли из состава учредителей. И в 2006 году Группа «Газпром» увеличила свою долю в YugoRosGas с 50 до 75%, а ее сербские партнеры – с 20 до 25%.

Кстати, вторым по значимости проектом этого СП могло стать строительство подземного хранилища газа (ПХГ) Banatski Dvor на базе истощенного газового месторождения на северо-востоке Сербии. Однако здесь, помимо финансовых проблем сербской стороны, возникало и множество других во-

Точный график строительства газопровода «Южный поток», в том числе и его участка на территории Сербии, будет также определен по итогам подготовки общего ТЭО проекта, который планируется реализовать не позже 2015 года

просов. Так, построенные газопроводы автоматически становились собственностью YugoRosGas, а ПХГ контролировалось государственным предприятием Сербии – Naftna industrija Srbije (NIS), которое не было ни приватизировано, ни даже акционировано. Напомним, что процесс разгосударствления в республике был запущен еще в 2001 году. Но реорганизация NIS, в структуру которого входили практически все сербские нефтегазовые активы, была проведена лишь во второй половине 2005-го. На базе Naftna industrija Srbije было создано три новых компании: акционерное общество NIS (разведка, добыча, переработка нефти и газа, реализация продуктов переработки), а также два госпредприятия – Transnafta (транспортировка, распределение нефти и нефтепродуктов) и Srbijagas (прокачка, хранение, распределение и реализация газа).

С появлением на энергетическом рынке Сербии некоторой определенности активизировалась работа и по нефтегазовым проектам республики. Так, именно в 2005-м началась подготовка к строительству ПХГ Banatski Dvor, а в 2006-м «Газпром экспорт» подписал с Правительством Сербии и государственным предприятием Srbijagas Меморандум о взаимопонимании по вопросу строительства нового газопровода для поставок российского газа через республику, конечным пунктом которого должна была стать Северная Италия. Речь шла о расширении мощностей магистрали, построенной из России в Турцию по дну Черного моря в рамках проекта «Голубой поток», и его продолжении через Болгарию, Сербию (как раз по



маршруту Димитровград – Ниш – Пяте) и Хорватию в другие европейские страны. Предполагалось, что реализацией этих планов «Газпром» будет заниматься совместно с итальянским концерном ENI, который является партнером российской корпорации по проекту «Голубой поток».

Впрочем, первоначальные планы «Газпрома» подверглись серьезной корректировке. Дело в том, что корпорация взяла курс на диверсификацию маршрутов своих экспортных потоков для снижения зависимости от государств – транзитеров российского газа, в число которых к тому времени вошла и Турция. Поэтому в середине 2007 года «Газпром» и ENI подписали Меморандум о взаимопонимании по реализации нового проекта – «Южный поток». Принципиальным отличием от маршрута «Голубого потока-2» стало то, что эта система газопроводов мощностью 31 млрд куб. м в год должна была пройти по дну Черного моря напрямую из России в Болгарию. Далее магистраль может быть протянута по двум направлениям – северо- и юго-западному. Они охватят, помимо Болгарии, Сербию (опять же задействовав маршрут Димитровград – Ниш – Пяте), Венгрию, Хорватию, Словению, Северную Италию, Австрию и Грецию. В случае необходимости юго-западная ветка «Южного потока» пересечет территорию Греции и достигнет южной части Италии по дну Адриатического моря.

О серьезности этих планов можно было судить по дальнейшим событиям. В том же 2007 году был сформирован Координационный комитет по проекту, а затем «Газпром» и ENI подписали Дополнение к меморандуму о взаимопонимании, которое предполагало создание на паритетной основе Компании специального назначения для осуществления маркетинговых исследований и разработки ТЭО «Южного потока». Такая структура (South Stream AG) была зарегистрирована в Швейцарии в самом начале 2008-го.

Комплексный подход

«Газпром нефть» изучала возможность участия в приватизации Naftna industrija Srbije задолго до того, как проект «Южный поток» стал приобретать реальные очертания. Вопрос разгосударствления сербской компании активно обсуждался с 2005 года. Очевидно, что наиболее предпочтительными партнерами для NIS были именно российские компании, владеющие не только технологиями и финансовыми ресурсами, но и обеспеченные сырьем, в котором крайне нуждается сербская нефтегазовая промышленность.

Переговоры о возможных условиях участия «Газпром нефти» в приватизации NIS начались в апреле-мае 2007 года. А в октябре, в ходе одного из визитов делегации Группы «Газпром» в Сербию, Председатель Правления ОАО «Газпром» **Алексей Миллер** предложил сербской стороне реализацию комплексно-го соглашения, которое включало бы проекты строительства по территории республики северо-западной ветки «Южного потока» мощностью не менее 10 млрд куб. м газа в год, сооружение ПХГ Banatski Dvor объемом не менее 300 млн куб. м и приобретение нефтяной «дочкой» газовой корпорации контрольного пакета акций NIS. И в январе 2008 года комплексное Межправсоглашение о сотрудничестве России и Сербии в нефтегазовой отрасли было подписано. В ходе дальнейших переговоров стороны также договорились о доведении компанией Srbijagas своей доли в СП YugoRosGas до 49% (51% останется у Группы «Газпром») и подписании долгосрочного договора на поставку российского газа в Сербию.

А в конце декабря 2008 года Алексей Миллер и генеральный директор Srbijagas **Душан Баятович** поставили свои подписи под документом, конкретизирующими достигнутые договоренности. Речь идет об Основных усло-

виях базового соглашения о сотрудничестве по строительству газопровода «Южный поток» и транзиту природного газа по территории Сербии, а также Меморандуме о взаимопонимании по сотрудничеству в области хранения газа в рамках проекта Banatski Dvor. В соответствии с этими документами в первом квартале текущего года стороны создадут совместное предприятие для строительства на территории Сербии нового газопровода и его эксплуатации. Доля «Газпрома» в СП составит 51%, Srbijagas – 49%. На аналогичных условиях планируется зарегистрировать и совместное предприятие для сооружения и использования ПХГ Banatski Dvor, в котором интересы «Газпрома» будет представлять «Газпром экспорт». Правда, сделать это предполагается после проведения технико-экономического анализа проекта, на основе которого к середине 2009 года стороны примут окончательное инвестиционное решение.

Второго февраля текущего года «Газпром нефть» завершила процесс приобретения контрольного пакета акций Naftna industrija Srbije

Точный график строительства газопровода «Южный поток», в том числе и его участка на территории Сербии, будет также определен по итогам подготовки общего ТЭО проекта, который планируется реализовать не позже 2015 года. «Мы надеемся, что вся подготовительная работа завершится к концу 2010 года. Тогда появится сводное ТЭО всего проекта, будет ясен точный маршрут газопровода, – говорит заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром», генеральный директор ООО «Газпром экспорт» **Александр Медведев**. – Дело в том, что трасса пройдет по территории многих стран, поэтому каждый из ее отрезков нуждается в отдельной проработке. Есть политические силы, в том числе и за пределами Балкан, которые, руководствуясь совсем не экономическими соображениями, тормозят проект. Поэтому ясность с маршрутом, сроками и мощностью «Южного потока» на всех участках трассы появится только после завершения сводного ТЭО». Напомним, что для реализации сухопутной части проекта, помимо Сербии, межправительственные соглашения подписаны с Болгарией, Венгрией и Грецией. На стадии согласования находится аналогичный документ, касающийся Словении, готовится соглашение с Австрией. «В Словении и Австрии не так давно прошли парламентские выборы, сформированы новые правительства, – рассказывает Александр Медведев. – Поэтому переговорный процесс по «Южному потоку» только возобновился». Впрочем, вряд ли стоит сомневаться, что проект будет реализован в максимально короткий срок – о его растущей актуальности в условиях возможности блокады Украиной поставок российского голубого топлива в Европу уже заявили Алексей Миллер и Генеральный управляющий концерна ENI **Паоло Скарони**.

Вместе с конкретизацией «газовых» пунктов Межправсоглашения о сотрудничестве в нефтегазовой отрасли в конце декабря 2008 года Председателем Правления ОАО «Газпром нефть» **Александром Дюковым** и Министром энергетики Сербии **Петаром Скундричем** подписан договор купли-продажи 51% акций NIS за 400 млн евро, который также предполагает проведение российской компанией реконструкции и модернизации технологического комплекса сербского предприятия на сумму не менее 500 млн евро до 2012 года. А 2 февраля текущего года «Газпром нефть» завершила процесс приобретения контрольного пакета акций Naftna industrija Srbije. «Мы нацелены на повышение эффективности работы NIS и превращение компании в лидера нефтяной отрасли Юго-Восточной Европы», – заявил Александр Дюков.

Денис Кириллов

Иллюстрации Полины Тепляковой

«ЯКОРНЫЙ» ПРОЕКТ

На вопросы журнала отвечает советник Председателя Правления ОАО «Газпром нефть», председатель Совета директоров Naftna industrija Srbije **Дмитрий Малышев**



рубежом, и планируемая приватизация сербского предприятия оказалась как нельзя кстати. Весной 2007 года на Балканах состоялся визит российской делегации под руководством полномочного представителя Президента России **Георгия Полтавченко**. По поручению Председателя Правления ОАО «Газпром нефть» **Александра Дюкова** мы вошли в состав делегации и начали переговоры с руководством республики о возможных условиях участия нашей компании в приватизации NIS. Именно тогда Правительство Сербии впервые услышало от нас о том, что «Газпром нефть» интересуется продажей этого нефтегазового актива.

Сербии, Агентства по приватизации. Ключевые переговоры на эту тему состоялись в октябре 2007 года в ходе визита в Белград Председателя Правления ОАО «Газпром» **Алексея Миллера**. Тогда Алексей Борисович и предложил сербской стороне реализацию пакетного соглашения, которое включило бы строительство сербского участка «Южного потока» и подземного хранилища Banatski Dvor, а также приобретение 51% акций NIS.

Переговоры были продолжены на межправительственном уровне в конце декабря, когда республику с рабочим визитом посетила делегация Минэнерго России, в состав которой вошли представители «Газпрома» и «Газпром нефти». Эта работа закончилась подготовкой Межправительственного

Президент Сербии Борис Тадич всегда высказывался в поддержку реализации Межправсоглашения, но политическая действительность не позволяла ему активно влиять на процесс

Напомню, что планировалась продажа пакета в 25% акций NIS, но наша позиция изначально основывалась на том, что ОАО «Газпром нефть» заинтересовано быть не портфельным, а стратегическим инвестором, соответственно, речь должна идти о покупке контрольного пакета акций. Мы изучали ситуацию, объясняли нашу позицию, неоднократно встречались с представителями Правительства

Сербии, Агентства по приватизации. Ключевые переговоры на эту тему состоялись в октябре 2007 года в ходе визита в Белград Председателя Правления ОАО «Газпром» **Алексея Миллера**. Тогда Алексей Борисович и предложил сербской стороне реализацию пакетного соглашения, которое включило бы строительство сербского участка «Южного потока» и подземного хранилища Banatski Dvor, а также приобретение 51% акций NIS.

Их подписание состоялось в Кремле 25 января прошлого года в присутствии президентов обеих стран – **Владимира Путина** и **Бориса Тадича**, а также нынешнего Президента России – тогда Первого вице-премьера Правительства РФ **Дмитрия Медведева**.

– **Дмитрий Евгеньевич, расскажите об истории покупки 51% акций сербской Naftna industrija Srbije. С чего все началось?**

– Проработка возможности участия «Газпром нефти» в приватизации NIS велась параллельно с переговорами «Газпрома» и «Газпром экспорта» по сербским газовым вопросам.

Пакетное соглашение

– Мы и наша материнская компания шли из разных точек к реализации этих проектов, связанных одной территорией. А началось все с изучения планов Правительства Сербии по продаже акций NIS. Мы задумывались о перспективах развития компании за





Уже через месяц после закрытия сделки мы должны будем приступить к реализации программы реконструкции NIS. Одним из первых шагов станет проведение совместно с сербской стороной прозрачного тендера на покупку основного оборудования и определение компании, которая будет осуществлять модернизацию

Политическая нестабильность

– Почему подписание документов, позволивших приступить к реализации Межправсоглашения, произошло только в конце 2008 года?

– Подписанное Соглашение о сотрудничестве в нефтегазовой отрасли требовало обязательной ратификации сербским парламентом. А в Сербии разразился политический кризис, и правительство во главе с **Воиславом Коштуницей** подало в отставку. В соответствии с конституцией республики была распущена Народная Скупщина, проведены досрочные парламентские выборы, сформировано новое правительство. Еще перед своей отставкой прежний кабинет министров передал наши документы на ратификацию в старый парламент, но он уже не имел на это полномочий. Поэтому пришлось ждать решения Народной Скупщины нового созыва, которое было принято 9 сентября. Все это время нам пришлось вести активную поддержку нашего проекта, что было крайне необходимо, так как из-за нестабильной политической ситуа-

ции в стране периодически возникали антироссийские и антигазпромовские настроения.

– Как удалось убедить сербскую сторону в необходимости подписания Межправсоглашения, и какую позицию здесь занимал Борис Тадич?

– Президент Сербии всегда высказывался в поддержку реализации Межправсоглашения, но политическая действительность не позволяла ему активно влиять на процесс.

Здравый смысл

– В этой ситуации мы вели непрерывные консультации с Правительством Сербии, с ведущими политиками. Пресс-службы «Газпром нефти» и «Газпром экспорта» организовали активное наше присутствие в сербском медийном пространстве; велась постоянная работа, объясняющая цели и задачи российской компании, которые связаны прежде всего с планами по развитию NIS. По условиям сделки мы покупаем контрольный пакет акций за 400 млн евро, а также берем на себя обязательства по проведению масштабной реконструкции

и модернизации технологического комплекса сербской компании на сумму не менее чем 500 млн евро.

– Эти инвестиции действительно крайне необходимы NIS?

– Да. Сегодня компания находится в тяжелом положении – она пережила войну, бомбардировки. Что-то Сербия смогла восстановить самостоятельно. Но продукция NIS не соответствует европейским требованиям и не является конкурентоспособной на рынке региона. В настоящее время компания ведет свою деятельность под защитой государства, которое сохраняет запрет на импорт в Серию нефтепродуктов. Однако страна взяла на себя обязательства перед Евросоюзом провести либерализацию нефтяного рынка и в конце 2010 года снять все ограничения. Если к тому времени не осуществить масштабную реконструкцию и модернизацию мощностей NIS, компания потеряет свой рынок сбыта. Как раз это мы и смогли объяснить сербской общественности и политикам.

В сделке, безусловно, заинтересована Группа «Газпром», но она очень нужна и самой Сербии. Здравый смысл восторжествовал, и республика согласилась на реализацию договоренностей, достигнутых в Москве в начале прошлого года. Результатом стала ратификация Межправсоглашения. Впрочем, этим дело не ограничилось. В кон-



це сентября в рамках визита в страну Сопредседателя российско-сербского межправительственного комитета по торговле и экономическому сотрудничеству **Сергея Шойгу** Александр Дюков встретился с Председателем Правительства Сербии **Мирко Цветковичем**. В конце ноября в Москве мы обсуждали взаимные гарантии по реализации проектов, предусмотренных Межправсоглашением, на шестом заседании российско-сербского межправительственного комитета под руководством его Сопредседателей – Сергея Шойгу и Первого Заместителя Председателя Правительства Сербии **Ивицы Дачича**. А в начале декабря Алексей Миллер встретился с Борисом Тадичем, совместив свою поездку с визитом в Сербию Георгия Полтавченко. На данной встрече были окончательно согласованы ключевые принципы реализации всех нефтегазовых проектов. В соответствии с ними были согласованы детали договора купли-продажи, инвестиционных обязательств «Газпром нефти» и социальной программы NIS. 22 декабря проект договора был парафирован. И 24 декабря 2008 года в Москве в присутствии президентов двух стран в строгом соответствии с условиями январского Межправсоглашения состоялось подписание основополагающих документов, определяющих перспективы нефтегазового сотрудни-

чества России и Сербии, включая договор по приобретению нашей компанией 51% акций NIS.

– **Как разворачивались события дальше?**

– В декабре мы заключили сделку купли-продажи, в январе получили одобрение антимонопольного ведомства Сербии, а 2 февраля перечислили денежные средства в счет оплаты акций и стали их собственниками.

Перспективы

– Уже через месяц после закрытия сделки мы должны будем приступить к реализации программы реконструкции NIS. Одним из первых шагов станет проведение совместно с сербской стороной прозрачного тендера на покупку основного оборудования и определение компании, которая будет осуществлять модернизацию.

– **Что конкретно предполагается сделать?**

– Прежде всего планируется проведение комплексной глубокой реконструкции и модернизации нефтеперерабатывающего технологического комплекса. Мы взяли перед Сербией обязательства организовать на предприятиях NIS выпуск продукции европейского качества, соответствующей стандартам «Евро-5». Конечная задача, которую мы перед собой ставим, – превратить сербскую компанию

в лидера нефтяной промышленности Юго-Восточной Европы. Кроме всего прочего, планируется поддерживать текущий уровень добычи и провести реконструкцию сбытовой сети NIS, которая на данный момент включает более 450 АЗС.

– **О дальнейших перспективах развития сегодня что-то уже можно сказать?**

– Мы предполагаем развивать бизнес «Газпром нефти» в Юго-Восточной Европе. А NIS рассматриваем как «якорный» проект, то есть как удобную площадку для выхода на рынки соседних европейских государств. Эта компания всегда являлась ключевым нефтегазовым активом на Балканах. Сегодня мощность нефтеперерабатывающих заводов, входящих в структуру NIS, достигает 7,3 млн т. Но уровень переработки составляет 3,8–4,3 млн т в год. Это связано с невысоким качеством выпускаемой продукции, которой компания может обеспечивать в основном Сербию. Хотя, конечно, некоторые объемы нефтепродуктов все-таки вывозятся за пределы республики, но в качестве сырья. После реконструкции ситуация изменится.

Вообще для нас приобретение этого актива крайне актуально с точки зрения реализации стратегии «Газпром нефти» – создания единой товаропроводящей цепочки до конечного потребителя. Поэтому мы заинтересованы в активном развитии нефтепереработки в тех странах, куда мы можем доставлять собственную нефть.

Не должны ошибаться

– **В 2012 году компания должна выполнить инвестиционные обязательства по NIS. На этом развитие сербских заводов завершится?**

– Совсем не обязательно. Окончательное решение будет приниматься совместно с сербскими акционерами NIS – правительством республики – в самое ближайшее время. Пока речь идет о первом согласованном этапе реконструкции и модернизации. Кроме того, мы разрабатываем программу по снижению уровня производства мазутов, увеличению глубины переработки и выхода светлых нефтепродуктов.

– **До уровня Омского НПЗ «Газпром нефти»?**

– Возможно и выше. Это наш первый крупный зарубежный проект, и мы можем показать Европе свои возможности. Мы не должны ошибаться, иначе дальнейшее развитие нашего бизнеса за пределами России будет затруднено.

Беседа вел **Денис Кириллов**

Фото Ростислава Фурсы, petrol.nis.ua

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕСА



На вопросы отвечает начальник Департамента внешнеэкономической деятельности ОАО «Газпром»
Станислав Цыганков

Европа

— Опыт выхода на рынок Германии в начале 1990-х годов и создание совместного предприятия WINGAS показали перспективность инвестиций в СП с местными игроками. Использование такой схемы позволило «Газпрому» закрепиться на стратегически значимых рынках европейских стран. Кроме Германии, продажа газа конечным потребителям, включая газораспределительные компании, ведется на территории Великобритании, Франции, Венгрии, Италии, Чехии, Румынии. С января этого года заработало наше СП в Турции.

Выход в сегмент газораспределения привлекателен для «Газпрома» только на либерализованных рынках, там, где тарифы для населения не несут на себе социальной нагрузки. В противном случае работать зачастую становится про-

сто невыгодно, поскольку маржа продавцов стремится к нулю. В настоящий момент в сфере газораспределения наиболее перспективным представляется рынок Великобритании. Проводится работа по анализу возможностей на рынках других стран, в частности, мы рассматриваем перспективы участия в тендерах на продажу газораспределительных компаний в Турции.

Кроме того, достаточно серьезно «Газпром» представлен на рынке распределения природного газа и продажи конечным потребителям в Болгарии. Наше совместное предприятие «Овергаз», где «Газпрому» принадлежит 50%, владеет 26 региональными распределительными компаниями, включая такие крупные, как «Софиягаз», «Варнагаз», «Газоснабжение Бургас», и обеспечива-ет газом более 70% конечных потреби-

— Станислав Евгеньевич, как вы оцениваете достижения компании по выходу на рынок конечных потребителей в европейских странах? Насколько это выгодно «Газпрому»? Какие страны ЕС в ближайшее время будут приоритетными для работы с конечными потребителями?

— Хочу сразу сделать оговорку: выход на конечных потребителей для «Газпрома» не самоцель. Этот процесс нас интересует только в контексте экономической целесообразности — а именно для получения дополнительной маржи от продажи газа. Следует также иметь в виду, что конечные потребители в целом неоднородны: к ним относятся и крупные промышленные предприятия, в том числе электростанции, и население, которое обычно обслуживается газораспределительными компаниями.



телей, что составляет около 6% общего потребления голубого топлива в стране.

Мы постоянно анализируем любые новые возможности для поставок природного газа конечным потребителям на территории стран Европы. Наиболее активно исследуются перспективы в тех странах, которые являются крупными покупателями российского природного газа (сегодня это Германия, Италия, а также Турция) или имеют значительный потенциал для увеличения поставок (например, Великобритания).

Из последних достижений можно отметить соглашение с компанией ENI, по которому «Газпром экспорт» получил право самостоятельной реализации более 3 млрд куб. м газа на рынке Италии.

– Как отражается на экспортной политике «Газпрома» либерализация европейского рынка газа?

– Внешнеэкономическая деятельность корпорации всегда осуществляется в соответствии с действующим законодательством стран, в которых работает «Газпром» и его дочерние предприятия. В соответствии с законодательством Европейского Союза, направленным на либерализацию газового рынка, мы произвели требуемые организационные изменения в своих структурах, работающих на территории ЕС. В основном это касалось организационных вопросов хозяйственной деятельности сбытовых и инвестиционных подразделений, вовлеченных в торговые операции с газом. Изменения коснулись и контрактов на поставку газа в страны ЕС. Из них были исключены ограничения на перепродажу российского голубого топлива.

Тем не менее «Газпром» ведет постоянный мониторинг законодательных инициатив, рассматриваемых ЕС, и участвует в обсуждении тех вопросов, которые, как нам представляется, могут оказать негативное воздействие

на рынок природного газа и ухудшить условия для всех его участников (как поставщиков природного газа, так и его потребителей). В частности, озабоченность вызывает предложение запретить компаниям-поставщикам природного газа выступать инвесторами в крупных газотранспортных проектах, что, на наш взгляд, повлечет их недофинансирование и рост издержек на транспортировку.

Мы надеемся, что подобные предложения будут всесторонне проанализированы европейскими законодателями на предмет их воздействия на надежность газоснабжения. Развивающиеся в настоящий момент кризисные явления в экономике ЕС и их возможные последствия для энергетического сектора должны, на наш взгляд, стать дополнительным аргументом для использования положительного опыта долгосрочных отношений поставщиков и потребителей газа на европейском рынке.

– Каковы планы «Газпрома» в отношении Китая и других стран АТР?

– Китай является крупным перспективным импортером природного газа. Рассматривая возможности экспорта российского газа в эту страну, мы руководствуемся утвержденной Правительством России «Программой создания в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке единой системы добычи, транспортировки газа и газоснабжения с учётом возможного экспорта газа на рынки Китая и других стран АТР». Программа предусматривает использование для экспорта развивающейся на востоке Единой системы газоснабжения без привязки к конкретным месторождениям, что обеспечит надежность и долгосрочность таких поставок газа.

Китай, Корея и Иран

– Вместе с тем специфика китайского энергетического рынка заключается в том, что сегодняшние потребности



страны в энергоресурсах в значительной мере удовлетворяются местным углем, цена которого намного ниже, чем на внешнем рынке. Данное обстоятельство существенно затрудняет достижение договоренностей на коммерческих переговорах между «Газпромом» и Китайской Национальной Нефтегазовой Компанией (КННК) по вопросу поставок природного газа в Китай.

Наш подход состоит в том, что цены на российское голубое топливо должны отражать реалии мирового рынка газа и обеспечивать соблюдение интересов России. Формула цены, которую мы предлагаем китайской стороне, основана на привязке к «японскому нефтяному коктейлю», что является общепринятой практикой в газовом бизнесе в данном регионе.

Одним из возможных путей сближения позиций сторон могло бы стать предоставление «Газпрому» права про-





давать газ на территории Китая, для чего было бы создано СП с КННК по торговле газом. В этом случае допустима некоторая гибкость в вопросах ценообразования с учетом доходов, которые получала бы российская корпорация на внутреннем рынке КНР.

Что касается поставок газа в другие страны АТР, то наиболее перспективным в этом отношении является рынок Южной Кореи, и мы активно работаем с корейской стороной в этом направлении. В сентябре 2008 года в ходе визита Президента Республики Корея **Ли Мен Бака** в Москву состоялось подписание Меморандума о взаимопонимании, в рамках которого планируется до конца 2009 года провести совместное исследование по возможному маршруту газопровода от границы России в Республику Корея, а также подготовить контракт на поставку не менее 10 млрд куб. м газа, начиная с 2017 года.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться взаимодействие «Газпрома» и Ирана?

– Россия и Иран имеют все предпосылки для развития стратегического сотрудничества в газовой области на долгосрочную перспективу, поскольку, во-первых, являются соседями, а во-вторых, обладают наиболее значительным потенциалом увеличения добычи природного газа, так как на наши страны приходится более 40% его доказанных мировых запасов.

«Газпром» активно присутствует в Иране с 1997 года, когда мы совместно с французской Total и малайзийской Petronas приступили к реализации проекта обустройства 2-й и 3-й фаз месторождения «Южный Парс». Сегодня проект находится в стадии возврата инвестиций, и на конец 2008 года суммарные платежи иранской стороны в пользу «Газпрома» превысили 1,2 млрд долларов США.

В 2008 году в результате интенсивных переговоров «Газпром» и Национальная Иранская Нефтяная Компания подписали Меморандум о взаимопонимании, в соответствии с которым мы планируем развивать сотрудничество в реализации нефтегазовых проектов в Иране. В частности, в разработке и эксплуатации ряда очередей газовых месторождений «Южный Парс» и «Северный Парс», нефтяного месторождения «Северный Азадеган», а также в строительстве завода по сжижению газа и других объектов нефтегазовой инфраструктуры.

Кроме того, Меморандум предусматривает сотрудничество компаний по реализации проектов, затрагивающих третьи страны, таких, например, как строительство транснационального магистрального газопровода Иран – Пакистан – Индия.

Ливия, Алжир, Израиль

– Мы рассчитываем в самом ближайшем будущем согласовать с иран-

ской стороной перечень первоочередных совместных нефтегазовых проектов и приступить к их осуществлению.

– Какие задачи ставит перед собой «Газпром» в странах Северной Африки?

– Первоочередной задачей Группы «Газпром» в Северной Африке является вхождение в проекты по разведке и добыче углеводородов. Это уже сделано в Ливии, где «Газпром» выиграл тендеры на разведку и разработку углеводородов на блоках 19 и 64, и в Алжире, где нами получены аналогичные права на сухопутный участок «Эл Ассел». Кроме того, в результате обмена активами с компанией BASF «Газпром» получил 49% в ливийских нефтяных концессиях С 96 и С 97, принадлежащих компании Wintershall AG.

Мы планируем заниматься геолого-разведкой и добычей углеводородов и в других странах Северной Африки, а также войти во все сегменты цепочки формирования стоимости. В частности, участвовать в сжижении природного газа, его транспортировке в Европу по действующим и строящимся газопроводам, а также в маркетинге голубого топлива в качестве самостоятельного поставщика.

– Планирует ли «Газпром» принять участие в реализации проекта по созданию транссахарского газопровода?

– Концептуально нам интересно участие в реализации данного проекта, но прежде чем говорить об этом в практическом плане Нигерия и Алжир должны достичь принципиальных договоренностей, а также определиться с возможным привлечением третьих сторон к строительству газопровода.

– Собирается ли «Газпром» поставлять газ в Израиль?

– Стратегия корпорации предполагает активный поиск новых рынков сбыта природного газа. Такими потенциальными





ми рынками являются Израиль, Кипр и Палестинские территории. В настоящее время «Газпром» ведет работу по изучению возможностей поставок природного газа в эти страны. В 2008 году при участии «Гипроспецгаза» была завершена подготовка Технико-экономических соображений поставок российского газа на указанные рынки.

Следующим шагом, по нашему мнению, должно стать заключение межправительственного соглашения между Россией и Израилем, на базе которого в дальнейшем будет подписан контракт на строительство газопровода и на поставку газа. Эта тема, в числе прочих, обсуждалась в июне 2008 года на встрече Председателя Правления ОАО «Газпром» **Алексея Миллера** и Министра промышленности и торговли Израиля **Биньямина Бен Элизера**.

Латинская Америка и США

– **Каковы планы корпорации в Латинской Америке, в частности, в Венесуэле и Боливии? Как вы оцениваете перспективы строительства газопровода Венесуэла – Бразилия – Аргентина?**

– Латинская Америка является для «Газпрома» стратегически важным регионом, который мы считаем весьма перспективным – как в части добычи углеводородов, так и в отношении их коммерциализации на внутреннем рын-

ке и на экспорт. Наибольший интерес среди латиноамериканских стран в плане участия в добычных проектах для нас представляют Венесуэла, Боливия, Бразилия и Куба.

В ноябре 2008 года мы начали бурение поисковой скважины на блоке «Урумако-1» в Венесуэльском заливе. Предполагается, что данные работы будут завершены в первом квартале 2009 года. До конца текущего года будет пробурена поисковая скважина и на блоке «Урумако-2».

Кроме того, «Газпром» изучает возможность участия в Венесуэле в интегрированном СПГ проекте, предполагающем добычу и сжижение газа, для чего в настоящее время проводится анализ геологической информации по блокам «Бланкия Эсте» и «Тортуга», расположенным западнее крупного газоконденсатного месторождения «Марискаль Сукре».

Еще одним направлением работы Группы «Газпром» в этой стране является участие в проектах по добыче и переработке тяжелой нефти. Деятельность развивается сразу по двум направлениям: самостоятельно – через проект по сертификации и исследованию запасов блока «Аякучо-3», и в рамках Консорциума российских нефтяных компаний, который изучает возможность создания СП по добыче тяжелой нефти с национальной венесуэльской компанией PdVSA.

В Боливии в начале 2008 года было достигнуто соглашение о проведении российской корпорацией геологоразведки на блоках «Сунчал» и «Асеро». Что касается последнего, то 18 сентября 2008 года в присутствии президента **Эво Моралеса** мы подписали Меморандум по изучению возможности создания СП по добыче природного газа с боливийской компанией YPFB и французской Total. Параллельно ведется финальная подготовка к подписанию соглашения по блоку «Карауайчо» и готовится создание совместного предприятия с YPFB.

В ближайшем будущем мы также планируем приступить к разработке Генеральной схемы развития газовой отрасли Боливии, которая ляжет в основу плана развития газового хозяйства на следующее десятилетие.

Шельф Бразилии, по нашему мнению, имеет значительные шансы стать в перспективе крупнейшим центром добычи углеводородов в регионе. Группа «Газпром» намерена активно участвовать в разведке месторождений в Бразилии – для этих целей уже создана компания специального назначения, и до конца первого квартала нынешнего года в этой стране будет открыто региональное представительство «Газпрома».

Если говорить о Кубе, то здесь, как и в Венесуэле, движение идет по двум

направлениям – в рамках Консорциума российских нефтяных компаний и самостоятельных переговоров с потенциальными партнерами, уже работающими в этой стране. В настоящий момент также изучается возможность оказания ВНИИ-ГАЗом кубинской компании «КУПЕТ» консалтингово-инжиниринговых услуг по проектированию магистральных газопроводов, рекультивации загрязненных почв и по другим направлениям.

Что касается газопровода Венесуэла – Бразилия – Аргентина, то, на наш взгляд, говорить о каких-либо определенных перспективах этого проекта пока не представляется возможным вследствие его чрезвычайной масштабности и амбициозности. На данном этапе «Газпром» мог бы оказать содействие странам-инициаторам в проведении предварительных изысканий и разработке первичных документов.

– Каковы планы «Газпрома» в отношении США?

– Соединенные Штаты Америки представляют собой один из наиболее перспективных рынков сжиженного природного газа в мире с большим потенциалом развития. В будущем с учетом строительства новых терминалов доля СПГ может вырасти до 30% общего объема газового импорта в США.

Долгосрочной целью Группы «Газпром» на Североамериканском континенте является создание рентабельного

бизнеса по маркетингу и торговле природным газом с использованием как российского СПГ, так и газа других производителей и поставщиков.

Отдельно следует отметить возможности сотрудничества «Газпрома» с американскими компаниями в освоении месторождений, а также строительстве и эксплуатации газопроводов в полярных широтах, где у российской корпорации накоплен, без преувеличения, уникальный опыт.

Цена на газ

– С этой целью в октябре прошлого года на Аляске был проведен научно-практический семинар, на котором были представлены достижения «Газпрома» в реализации крупных добычных и транспортных проектов в условиях Крайнего Севера.

– При каких условиях цена газа на мировых рынках сможет превысить нефтяные котировки (в пересчете на тонны условного топлива)?

– Прежде всего необходимо помнить, что единого мирового рынка природного газа, в отличие от нефти, не существует, следовательно, нет и единой цены. Поэтому условия для достижения паритета цен на нефть и газ, приведенных к единому знаменателю, на разных рынках будут отличаться друг от друга.

Например, по ряду последних долгосрочных контрактов на поставку СПГ

из Катара в страны АТР равенство цен практически достигнуто. С другой стороны, если взять такие крупные рынки, как Европа и США, то на них достижение такого паритета возможно лишь в среднесрочной перспективе с учетом взаимодействия нескольких факторов.

Во-первых, это снижение мировой добычи нефти и рост дефицитного спроса на нее. Во-вторых, развитие и повышение конкурентоспособности технологий по производству из природного газа синтетического жидкого топлива. В-третьих, осознание потребителями необходимости учета в цене эффективности и удобства использования газа, а также тех экологических преимуществ, которые он имеет по сравнению с другими энергоносителями. В направлении ценового паритета будет работать и развитие рынка такого специфического товара, как квоты на выброс парниковых газов. Они также станут своеобразной «экологической надбавкой» в цене газа.

– Сможет ли Форум стран – экспортеров газа влиять на мировые цены на газ? Какую роль в этой организации планирует играть «Газпром»?

– Тот факт, что 23 декабря 2008 года Форум стран – экспортеров газа (ФСЭГ) стал полноценной международной организацией со своим уставом и органами управления, не означает создания своего рода «газового картеля», аналогичного ОПЕК, который начнет использовать те или иные методы для влияния на мировые цены на газ.

Механизмы и подходы, которые планируется применять в рамках Форума, будут отличаться от принципов работы ОПЕК. В вопросах ценообразования страны-экспортеры прежде всего станут исходить из того, что цены на газ должны быть предсказуемыми, прозрачными и справедливыми.

ФСЭГ должен стать постоянно действующей организацией, в рамках которой будет обсуждаться весь комплекс проблем развития газовой отрасли. Она позволит странам-экспортерам вырабатывать общую позицию в отношении с потребителями газа по наиболее важным вопросам функционирования газового рынка.

Поскольку Форум является межправительственной организацией, российскую сторону в нем представляет Министерство энергетики РФ. Но, безусловно, «Газпром» как крупнейший экспортер газа в мире оказывает российским представителям в Форуме всемерное содействие, и эксперты компании участвуют в его работе на постоянной основе.

Беседу вел **Сергей Правосудов**

Фото Дитрия Киселева, eni.it, flickr.com



ПРЕИМУЩЕСТВО В СТАБИЛЬНОСТИ

«Газпром нефть» осваивает российский рынок бункеровки

«Газпром нефть» планирует вложить в развитие бункеровочного бизнеса около 220 млн долларов. Для этого в 2007-м было создано специализированное предприятие «Газпромнефть Марин Бункер». Стратегическая цель компании – занять к 2020 году 30% российского рынка заправки судов.



Бункеровочный бизнес

В РФ активно развивается портовая инфраструктура, по оптимистическим прогнозам ее мощность удвоится к середине будущего десятилетия. В прошлом году грузооборот российского морского транспорта превысил аналогичный показатель за 1990 год по всему СССР. Сложившаяся ситуация открывает перспективы для бункеровочного бизнеса, связывающего ТЭК и судоходство. Россия является одним из ведущих поставщиков судового топлива на мировой рынок благодаря развитой инфраструктуре и невысокой цене. Около 80% отечественного дизельного топлива и топочного мазута экспортируется. Параллельно с этим крупные игроки стали уделять значительное внимание внутреннему рынку. Его емкость, по данным на 2007 год, составила порядка 7 млн т, а прогнозируемый рост спроса в российских портах превышает общемировой показатель – 5,8% против 3,7%. Кроме того, работая на внутреннем рынке, бункеровочные компании получают дополнительную прибыль – им возвращается НДС, экспортная пошлина не платится, а само судовое топливо не является подакцизным товаром.

Начиная с 1990-х годов, бункеровочный бизнес России был представлен в массе своей сравнительно небольшими предприятиями, которые зачастую не имели развитой инфраструктуры, что

ставило под сомнение надежность поставок топлива. Первой среди крупных нефтяных компаний в 1998 году к активному развитию бункеровочного направления приступила «ЛУКОЙЛ», чья дочерняя компания «ЛУКОЙЛ-Нева» развернула свою деятельность в самом перспективном регионе – в портах Санкт-Петербурга. По мере стабилизации экономической ситуации в стране значительный интерес к бункеровочному бизнесу стали проявлять и другие крупные игроки. Согласно данным на 2008 год, ведущими компаниями в этом сег-

В 2008 году ООО «Газпромнефть Марин Бункер» реализовало около 800 тыс. тонн бункерного топлива

менте по объемам реализации являются специализированные дочерние предприятия «Роснефти», «ЛУКОЙЛа» и «Газпром нефти». Интересно отметить, что на сегодняшний день доля этих компаний на рынке бункеровки относительно невелика – менее 40%, но по прогнозам экспертов к 2020 году она превысит 90%. К этому моменту «Газпром нефть» планирует стать лидером сегмента.

«Газпромнефть Марин Бункер»
ООО «Газпромнефть Марин Бункер» было создано в октябре 2007 года. В июле

2008-го правление материнской компании утвердило стратегию развития дочернего предприятия до 2020 года. «Газпромнефть Марин Бункер» каждые три года будет уточнять свои планы, следуя за ситуацией на рынке. Главная задача, которую ставит перед собой предприятие, – занять 30% бункеровочного рынка России, создав собственную портовую инфраструктуру, состоящую из терминалов и танкеров-бункеровщиков. По предварительным расчетам, для ее реализации «Газпром нефть» инвестирует около 220 млн долларов. В 2008 году компания реализовала около 800 тыс. тонн бункерного топлива. Всё топливо «Газпромнефть Марин Бункер» закупает у материнской компании по рыночным ценам.

По состоянию на конец года в собственности компании находилось 7 судов, которые обеспечивали 30% ее бункеровок. «Газпромнефть Марин Бункер» планирует создать единую торговую сеть, позволяющую осуществлять стабильное обслуживание клиентов. Для этого будут сформированы филиалы, построены 6 собственных терминалов, а также куплены еще 17 судов. В основном планируется приобретать танкеры на 1,5 и 3 тыс. тонн, исходя из



средней порции выдачи и оборачиваемости судна.

Предприятие видит свои конкурентные преимущества, которые позволяют занять лидирующее положение на рынке, в стабильности поставок, в цене и качестве топлива. Разумеется, работая в единых международных стандартах, невозможно предложить продукт, радикально отличающийся по качеству от того, который поставляют конкуренты. Но в то же время «Газпромнефть Марин Бункер» реализует мазут с содержанием серы 1,3%, а международные требования, действующие до 2011 года, значительно мягче – по ним этот показатель не должен превышать 4,5%.

Освоение рынка

Стратегия развития ООО «Газпромнефть Марин Бункер» предполагает три стадии. В течение первого этапа, до 2010 года, предприятие планирует закрепиться в основных регионах и довести объем реализации до 1,6 млн т. На эти цели будет потрачено порядка 127 млн долларов. На втором этапе, до 2015 года, компания намеревается довести свою долю на рынке до 25%, став, таким образом, лидером. К 2020-му предприятие собирается выйти на международный рынок бункеровки и занять 30% отечественного. С учетом стратегии заводов «Газпром нефти», направленной

По состоянию на конец 2008 года в собственности компании находилось 7 судов, которые обеспечивали 30% ее бункеровок

на сокращение производства темных сортов дизельного топлива, а также их мощности, к концу третьего этапа «Газпромнефть Марин Бункер» планирует закупать часть продукции у сторонних производителей.

Наиболее привлекательным на российском рынке бункеровки является Северо-Западный регион, поскольку здесь реализуется наибольший объем судового топлива – в 2007 году он составил 2,6 млн тонн, из них примерно 678 тыс. тонн оптом поставила «Газпром нефть». Компания планирует построить терминалы в Большом порту Санкт-Петербурга и динамично развивающемся порту Усть-Луги, который в скором времени будет переваливать более 150 млн тонн грузов. Кроме того, предприятие предполагает расширить свое присутствие в портах Высоцка, Калининграда и Приморска. Для региона будет закуплено шесть бункеровочных судов. На эти цели «Газпром нефть» выделяет 143 млн долларов.

Около 77 млн долларов будет направлено на освоение дальневосточного, южного, северного регионов и рынка внутренних водных путей. В частности,

емкость рынка Дальнего Востока в 2007 году составила порядка 1,5 млн тонн; по оцен-

кам специалистов «Газпромнефть Марин Бункера» к 2020-му этот показатель вырастет в два раза. На строительство терминала и покупку четырех танкеров в порту Находка будет выделено 40 млн долларов. Инвестиции в укрепление позиций на юге России будут скромнее – 16 млн долларов. Компания планирует закупить три танкера, которые позволят развивать бизнес в портах Туапсе, Тамани, Кавказа и гаванях Азовского моря. Кроме того, весьма привлекательным выглядит и Новороссийск, который наряду с Санкт-Петербургом считается самым перспективным портом в РФ. Специалисты ожидают в ближайшее десятилетие значительного роста грузопотоков в этом регионе. Масштаб же северного рынка относительно скромен – всего 500 тыс. тонн в 2007 году. В рамках своей деятельности «Газпромнефть Марин Бункер» планирует инвестировать 13 млн долларов в реконструкцию одного из мурманских терминалов и покупку танкера-бункеровщика. Также средства будут вложены в освоение рынка внутренних вод – на один терминал и пять танкеров потратят около 8 млн долларов.

Александр Фролов

ОКУПАЕМОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ



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

ем производства на этих заводах начал увеличиваться, соответственно, выросло и энергопотребление.

– **Как реализуются инвестпрограммы генерирующих компаний, входящих в Группу «Газпром»?**

– В настоящий момент сложилась весьма непростая ситуация. Как известно, мы ввели три крупных энергоблока в Московском регионе на современном эффективном оборудовании. Это больше, чем сделали все остальные российские генерирующие компании вместе взятые. Мы завершаем здесь еще ряд проектов. Из-за того, что на протяжении долгого времени в России генерирующие мощности практически не строились, возникают проблемы с поставщиками оборудования, проектировщиками и подрядчиками, но мы их успешно решаем. Хотя это и непросто.

Перенос объектов

– У нас имеются серьезные проблемы по Троицкой ГРЭС (входит в состав ОГК-2). Прежний менеджмент этой компании договорился о закупке двух угольных блоков по 660 МВт в Китае. В России угольные блоки не строились уже лет 10–12, а на китайском оборудовании вообще никогда. То есть опыта у специалистов нет никакого. Все это усугубляется отсутствием высокопрофессиональных специалистов у генподрядчика, что вынуждает нас к принятию попыток изменения контрактных обязательств, увеличив компетенцию генерирующей компании. То есть мы готовы взять всю ответственность за реализацию проекта на себя. При этом сегодня мы понимаем, что не сможем завершить этот крупнейший в стране инвестпроект в заявленные сроки. Кроме того, экономический кризис внес коррективы в прогнозы спроса на электроэнергию.

Очевидно, что новые блоки на Троицкой ГРЭС вряд ли будут востребованы рынком. Наши расчеты показывают, что генерирующие мощности больше быгодились в Московском регионе, в Сочи и Новороссийске.

В минувшем году мы получили право построить газовую станцию мощностью 360 МВт в Адлере, которая необходима для обеспечения электроэнергией олимпийских объектов. Здесь «Олимпстрой» предъявил очень высокие требования к оборудованию и подрядным строительным организациям. Проанализировав ситуацию, мы поняли, что необходимого оборудования в нашей стране не производится и у российских компаний нет достаточного опыта строительства. Однако к этому проекту проявляют большой интерес зарубежные подрядчики, поэтому я уверен, что мы успешно его завершим в поставленные сроки (конец 2013 года). Финансироваться данный проект будет за счет средств ОАО «Газпром». Наши специалисты считают, что в район Сочи можно было бы перевести еще ряд генерирующих объектов (общей мощностью около 600 МВт), которые мы обязаны построить в других регионах страны, но которые вряд ли будут обеспечены спросом. То есть мы предлагаем провести переаллокацию ряда проектов.

Разрешить непростую ситуацию вокруг Троицкой ГРЭС, на мой взгляд, можно следующим образом. Мы выкупим оборудование у китайской фирмы и складируем его до лучших времен. А объекты аналогичной мощности, но работающие на газе, построим в районах Москвы и Сочи. Затем это оборудование может быть использовано для строительства генерирующих объектов, предназначенных для экспорта электроэнергии в Китай или для удовлетворения потребностей внутреннего рынка.

– **Денис Владимирович, какова, по вашему мнению, будет динамика спроса на электроэнергию в 2009 году?**

– Если говорить в целом по стране, то спрос, по всей видимости, снизится приблизительно на 8–12%. Однако генерирующие активы, входящие в Группу «Газпром», расположены достаточно удачно, поэтому у нас такого значительного падения продаж не будет. В конце минувшего года произошло серьезное сокращение энергопотребления на металлургических предприятиях Урала, но благодаря девальвации рубля объ-

– Как вы оцениваете развитие в России рынка мощности?

– Я уже начал говорить о наших инвестициях в Московском регионе. Изначально предполагалось, что все новые блоки будут работать на свободном рынке. Кроме того, мы должны были продавать мощность на основе конкурентного отбора. Однако долгосрочная концепция рынка мощности до сих пор не утверждена. Мы понимаем, что это решение должно быть продуманным, а не скоропалительным. Сейчас действует переходная модель, запущенная летом 2008 года. Согласно ей генерирующие компании ежегодно подают заявку, на основе которой устанавливается тариф на мощность.

Рынок мощности

– В декабре минувшего года мы подали заявку по трем нашим новым московским энергоблокам на тариф 535 тысяч рублей за 1 МВт мощности. Напомню, что Сочинская станция, построенная четыре года назад, имеет тариф, превышающий 600 тысяч рублей за 1 МВт. Однако Совет рынка решил, что тариф для наших станций должен составлять 370 тысяч рублей. Это решение удивило не только нас, но и всех частных инвесторов.

Характерно, что Совет рынка не допустил наших представителей к обсуждению тарифа, то есть решение было принято кулуарно. Нам не понятно, на основе каких моделей был сделан расчет. Дело в том, что на сегодняшний день у Совета рынка не только нет сертифицированного программного продукта для расчета экономически обоснованного тарифа на мощность, но даже не утверждена методика, что вызывает сожаление. Получается, что инвесторы какой-то промежуток времени будут зависеть исключительно от благосклонности этой организации. Для расчета тарифа мы предложили использование методики крупных международных компаний, но наше мнение не было услышано Советом рынка. Цена мощности должна быть объективной, а не браться с потолка. Пока мы продаем мощность по 370 тысяч рублей, но обратились в Министерство энергетики с просьбой наложить вето на решение Совета рынка и разобраться в ситуации.

На мой взгляд, рынок электроэнергетики и рынок мощности должны функционировать отдельно, а сегодня некоторые специалисты пытаются смешать эти понятия. Такими решениями инвесторов просто загоняют в тупик. При этом ни для кого не секрет, что отечественная энергетика нуждается в обновлении. Кто будет теперь этим заниматься?





Рассказы о двух маргинальных ценах (на рынке электроэнергии и на рынке мощности) просто не выдерживают никакой критики и в первую очередь рассчитаны на людей, которые не сильно погружены в особенности функционирования данных рынков. Рынок мощности предназначен для компенсации компаниям условно-постоянных затрат, а также возврата вложенных инвестиций. Для того чтобы генерирующие компании не получали сверхдоходы, должна быть разработана и утверждена методология оценки и экспертизы экономической обоснованности заявок, подаваемых генераторами на конкурентный отбор мощности. В итоге генерирующая компания получает доходы, равные вложенным инвестициям с учетом стоимости денег во времени. То есть NPV проекта равен нулю. А на рынке электроэнергии мы получаем доходы за счет ее продажи, привязанной к стоимости топливной составляющей. Для недопущения получения сверхдоходов генераторами в этой ситуации на рынке вводится так называемый механизм ценового сглаживания (корни SP). Этот механизм работал в 2008 году и показал возможность регулирующим органам влиять на цены на свободном секторе, контролируя доходы генерирующих компаний. В этом году, по моему, механизм ценового сглаживания вообще не понадобится, так как цена на свободном секторе в январе ниже плановой практически на 50%.

Я считаю, что если сейчас дать правильные сигналы инвесторам, то электроэнергетика может стать прекрасным образцом прихода инвестиций даже в условиях финансового кризиса на мировых рынках. В противном случае мы можем получить инвестиции только в проекты, обеспеченные договорами предоставления мощности, а если наложить их на Генеральную схему развития электроэнергетики, то это только половина от запланированных вводов. При этом варианте можно обеспечить плановое повышение и прогнозируемое повышение тарифов.

– Уже есть понимание того, как будут структурированы энергетические активы Группы «Газпром»?

– Да. Единым корпоративным центром станет «Газоэнергетическая компания». Правда, она будет переименована в соответствии с правилами единого корпоративного стиля, действующими в ОАО «Газпром». Мы не собираемся делать какие-то скоропалительные шаги и стремительно переводить полномочия генерирующих компаний в корпоративный центр, так как это приведет к раздуванию штатов и дублированию функций. Главное для нас – обеспечить надежное снабжение потребителей.

Стратегия

– Пока мы проводим оптимизацию с точки зрения юридических процедур. Уже объединены в одно юридическое лицо Рязанская ГРЭС и ГРЭС-24, которые расположены в непосредственной близости друг от друга. Кроме того, активно занимаемся переводом генерирующих компаний на единые стандарты бухгалтерии и ИТ.

Мы планируем, что «Газоэнергетическая компания», станет собственником всех генерирующих активов корпорации. Кроме того, она будет отвечать за стратегию развития газпромовской энергетики (поставки топлива, маркетинг электрической и тепловой энергии, создание новых генерирующих мощностей и т. д.). Она же займется взаимодействием с органами государственной власти, чтобы представлять единую позицию по всем принципиальным вопросам. Уже сегодня финансовый блок «Газоэнергетической компании» сформирован из представителей Финансово-экономического департамента ОАО «Газпром», что позволяет координировать деятельность генерирующих компаний с общей стратегией Группы. Благодаря такому подходу нам удастся привлекать деньги в энергетические проекты по выгодным процентным ставкам.

– Расскажите, пожалуйста, о развитии Каунасской ТЭЦ.

– Работать в Литве достаточно трудно, так как очень сложно прогнозировать решения регулирующих органов. При этом важно отметить, что рынок стран Балтии остро нуждается в появлении новых генерирующих мощностей. Как известно, в конце 2009 года должна прекратить работу Ингалинская атомная станция, следовательно, на рынке образуется дефицит, а как следствие – значительный рост тарифов на электроэнергию. Мы подготовили обоснование необходимости развития Каунасской ТЭЦ с увеличением ее установленной мощности.

– «Газпром» планировал заняться добычей угля, для этого предполагалось объединение с компанией «СУ-ЭК». Однако, как известно, сделка не состоялась. Корпорация отказалась от участия в угольных проектах?

– «Газоэнергетическая компания» уже приступила к разработке единой топливной стратегии для генерирующих компаний, входящих в Группу «Газпром». Сегодня можно сказать, что для обеспечения углем наших станций необходимо либо подписать долгосрочные контракты с производителями этого вида топлива (по приемлемым для нас ценам), либо приобрести угольные разрезы. В настоящее время мы анализируем состояние оборудования генерирующих компаний и качество угля у разных производителей. Не секрет, что «Газпром» реализует несколько проектов в угольной генерации, следовательно, наши потребности в угле будут неминуемо возрастать.

Пока мы ведем переговоры с поставщиками угля. Наибольшего успеха удалось добиться в дискуссиях с компанией «РУСАЛ», которая поставляет уголь для Троицкой ГРЭС. В первом квартале текущего года они согласились не повышать цену на свою продукцию. В дальнейшем будем смотреть на рыночную конъюнктуру.

Беседу вел **Сергей Правосудов**
Фото предоставлены ОГК-6

СТРЕМИТЕЛЬНЫЙ РОСТ



На вопросы журнала
отвечает генеральный
директор ОАО
«Межрегионэнергосбыт»
Станислав Аширов

– Станислав Олегович, расскажите, что сегодня представляет из себя ОАО «Межрегионэнергосбыт».

– Наша компания была создана в сентябре 2006 года как дочернее общество ООО «Межрегионгаз» для оптимизации поставок электроэнергии «дочкам» ОАО «Газпром». Первый контракт был заключен уже в январе 2007 года, а в июле 2007-го ОАО «Межрегионэнергосбыт» получило статус субъекта оптового рынка и возможность организации прямых поставок энергоресурсов потребителям. По итогам 2008 года группа компаний ОАО «Межрегионэнергосбыт» стало одним из крупнейших энерготрейдеров России, консолидировано реализовав более 85 млрд кВт/ч электроэнергии. В настоящее время наша компания действует в 25 субъектах РФ как на оптовом, так и на розничном рынках электроэнергии. В минувшем году мы приобрели на аукционе у РАО ЕЭС 100% акций ОАО «Тюменская энергосбытовая компания» за 5,7 млрд рублей. Кроме того, нам принадлежит 51% акций литовского энерготрейдера ЗАО «Fortis Energy».

Защита интересов

– Главная наша задача – добиться снижения затрат предприятий Группы «Газпром» на закупку электроэнергии. Мы организуем прямые поставки электроэнергии с оптового рынка, где она дешевле, чем у гарантирующих поставщиков. Все потребители, работающие с нами, получают существенный экономи-

По итогам 2008 года группа компаний ОАО «Межрегионэнергосбыт» стало одним из крупнейших энерготрейдеров России, консолидировано реализовав более 85 млрд кВт/ч электроэнергии

ческий эффект.

Специалисты «Межрегионэнергосбыта» защищают интересы дочерних обществ при принятии тарифных решений, вплоть до обращения в суд. Мы не допускаем дискриминации наших потребителей. Кроме того, сотрудники «Межрегионэнергосбыта» регулярно читают лекции по вопросам функционирования систем учета и рынков электроэнергии в самарском учебном центре, где повышают квалификацию работники энергетических служб предприятий «Газпрома».

В настоящее время в целом удалось отладить работу первой очереди Автоматизированной информационно-измерительной системы коммерческого учета электроэнергии (АИИС КУЭ), принадлежащей «Газпромэнерго». Благодаря ей и мы, и наши потребители имеем

точные данные об объемах потребляемой электроэнергии, соответственно, разделена и плата за услуги «Газпромэнерго». ОАО «Межрегионэнергосбыт» осуществляет использование АИИС КУЭ ООО «Газпромэнерго» на платной основе. Сегодня идет подготовка к созданию второй и третьей очереди системы учета электроэнергии, что необходимо сделать

в соответствии с установленными требованиями.

В работе с нашими потребителями мы активно внедряем систему электронного до-

кументооборота, безбумажные технологии, что позволяет автоматизировать многие процессы, а также обмениваться информацией в режиме реального времени.

– В 2008 году ОАО «Межрегионэнергосбыт» планировало поглотить ОАО «Сибурэнергоменеджмент». Почему этого не произошло?

– Действительно, в минувшем году нам не удалось завершить эту сделку. Однако руководители «Межрегионгаза» и «СИБУР Холдинга» Кирилл Селезнев и Дмитрий Конов в ноябре 2008 года договорились, что в нынешнем году 51% акций «Сибурэнергоменеджмента» перейдет под контроль «Межрегионэнергосбыта». Сегодня мы обеспечиваем около 50% потребностей «СИБУР Холдинга» в электроэнергии, обеспечивая



поставки на 6 крупнейших ГПЗ, а в сфере ответственности ОАО «Сибурэнергомеджмент» – остальные потребители.

– **Ваша компания обеспечивает потребности всех предприятий ОАО «Газпром» в электроэнергии?**

– По итогам прошедшего года наша доля в структуре поставок электроэнергии на нужды ОАО «Газпром» составила более 2/3, аналогичная ситуация наблюдалась и по ОАО «Газпром нефть». В настоящее время практически все дочерние общества «Газпрома», «Газпром нефти» и «СИБУРа» осуществляют оплату за электроэнергию на основе почасового планирования, что приводит к повышению прозрачности и снижению затрат. Общеизвестно, что интервалы

Салаватская ТЭЦ», что позволит в текущем году сэкономить более 1 млрд рублей, а ОАО «Салаватнефтеоргсинтез»

Прямая экономия благодаря снижению тарифов по сравнению с ценами гарантирующих поставщиков в 2008 году составила более 146 млн рублей. Кроме того, за счет недопущения смены уровня напряжения получен колоссальный экономический эффект – более 1,7 млрд рублей

стало первым потребителем в регионе, получившим возможность закупать электроэнергию через ОАО «Межрегионэнерго» на оптовом рынке.

– **Сколько денег удалось сэконо-**

ски пресекаем подобные попытки.

В качестве примера могу привести ООО «Газпром трансгаз Саратов», по ко-

торому, защитив тарификацию на высоком уровне напряжения, было сэкономлено в бюджете предприятия более 700 млн рублей. Аналогичная ситуация была и с ООО

«Газпром трансгаз Ухта» в Вологодской области, в отношении которого на 2008 год было принято решение о тарификации от Гарантирующего поставщика по уровню СН-2. Только наше экстренное



ный расчет стоимости выгоден для тех, кто потребляет электроэнергию по прогнозируемым почасовым графикам. До появления ОАО «Межрегионэнерго» этим практически никто не занимался.

Большая экономия

– В минувшем году у нас появился крупный потребитель электроэнергии – ОАО «Салаватнефтеоргсинтез», расположенный в Республике Башкортостан. В данном регионе реформирование электроэнергетики произошло не по типовой модели, поэтому компания «Башкирэнерго» фактически остается монополистом, владеет и генерацией, и сетями, и сбытом электроэнергии. Нам было поручено заняться обеспечением ОАО «Салаватнефтеоргсинтез» как электрической энергией, так и оказать содействие в оптимизации затрат на тепловую энергию. В результате был заключен прямой договор на поставку тепловой энергии с ООО «Ново-

мийте вашим клиентам в 2008 году?

– Прямая экономия благодаря снижению тарифов по сравнению с ценами гарантирующих поставщиков в 2008 году составила более 146 млн рублей. Кроме того, за счет недопущения смены уровня напряжения получен колоссальный экономический эффект – более 1,7 млрд рублей. Поясню, о чем идет речь. Электроэнергия, поставляемая по уровню высокого напряжения (ВН), как правило, стоит дешевле, чем со среднего (СН-2). Крупные потребители обычно тарифицируются по высокому напряжению. Однако региональные электросетевые и энергосбытовые компании, при поддержке или молчаливом согласии местных властей, зачастую необоснованно пытаются перевести промышленные предприятия на тарификацию по среднему уровню напряжения и за счет этого добиться дополнительного перераспределения субсидирования и роста денежных поступлений. Мы категориче-

вмешательство и организация поставок электрической энергии (мощности) для данного потребителя с оптового рынка позволило оставить тарификацию по уровню ВН и не допустить дополнительных расходов в размере более 260 млн рублей. Аналогичные риски существуют и по другим дочерним обществам, но хочу подчеркнуть, что обеспечивая им поставку электрической энергии и мощности, всю ответственность за тарифную и судебную защиту от подобных негативных последствий мы берем на себя.

– **До появления «Межрегионэнерго» поставками электроэнергии предприятиям «Газпрома» занимался «Русэнерго».** Не секрет, что первое время вы конфликтовали с этой компанией. Сегодня все проблемы разрешены?

– Почти. Главным для нас было перевести АИИС КУЭ в собственность ООО «Газпромэнерго», так как ранее система учета электроэнергии была незаконно

заявлена и зарегистрирована на оптовом рынке за ООО «Русэнергосбыт», которое ничего не платило за коммерческое использование информации. Этот процесс был успешно завершен. Но «Русэнергосбыт» заключил с рядом «дочек» «Газпрома» долгосрочные контракты на поставку электроэнергии. В частности, с ООО «Газпром трансгаз Волгоград» был подписан договор энергоснабжения, по которому до конца 2010 года газотранспортное предприятие обязано было закупать электрическую энергию у «Русэнергосбыта». Мы совместно с юридической службой ООО «Газпром трансгаз Волгоград» в судебном порядке добились внесения в этот контракт пункта о возможности его досрочного прекраще-

ми мощностями ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург», а в Ростовской – ООО «Газпром трансгаз Ставрополь». Кроме того, в завершающей стадии находится проект, связанный с подготовкой ООО «Ново-Салаватская ТЭЦ» к выходу и работе на оптовом рынке электроэнергии и мощности.

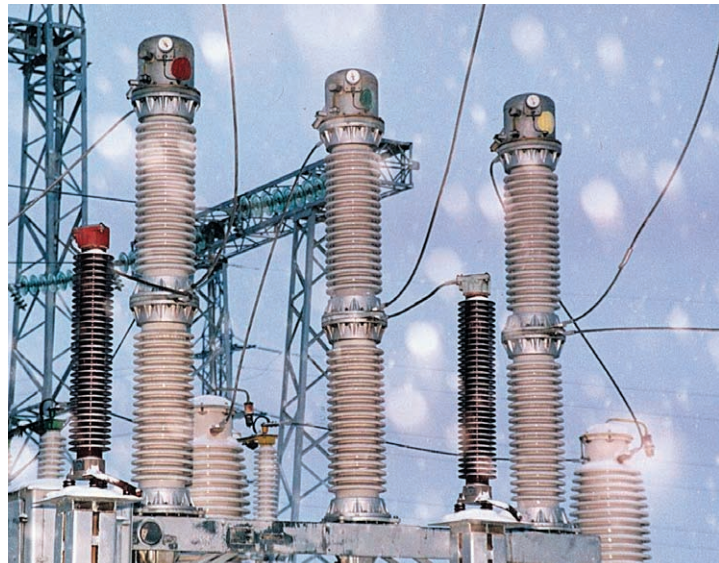
– Вы работаете на рынке мощности?

– Рынок мощности появился в России только в минувшем году, но мы уже стали его активными участниками. ОАО «Межрегионэнергосбыт» занимается и биржевой деятельностью, мы заключаем как форвардные сделки, так и приобретаем электрическую энергию и мощность по свободным (внебиржевым) договорам купли-продажи.

ны ОАО «Газпром». В 2008 году мы уже начали погашение этих кредитных линий. Благодаря приобретению «Тюменской энергосбытовой компании» ОАО «Межрегионэнергосбыт» получило возможность работать не только с предприятиями Группы «Газпром», но и с большим количеством сторонних потребителей.

Перспективы

– Сразу хочу подчеркнуть, что приобретение ОАО «Тюменская энергосбытовая компания» является долгосрочной стратегической инвестицией в ключевом для «Газпрома» регионе. Проблем со спросом на электроэнергию и платежной дисциплиной мы здесь не ожидаем, так как компания работает там, где добываются



ния. В результате с начала нынешнего года поставщиком электроэнергии для ООО «Газпром трансгаз Волгоград» является «Межрегионэнергосбыт».

– Сколько потребителей вы вывели на оптовый рынок в минувшем году?

– Пять, а с 1 января 2009 года – еще 7 потребителей. Итого 12.

– «Межрегионэнергосбыт» реализует электроэнергию генерирующих компаний, принадлежащих «Газпрому»?

– Да. У нас имеются прямые контракты с ОГК-2, ОГК-6, ТГК-1, правда, пока на небольшие объемы, но на рыночных условиях, без каких-либо преференций для одной из сторон. «Межрегионэнергосбыт» в качестве пилотного проекта занимается продажей электроэнергии, вырабатываемой на электростанциях собственных нужд предприятий «Газпрома». В Тверской области мы реализуем объемы, вырабатываемые генерирующи-

– В изменившихся рыночных условиях не жалеете, что заплатили за ОАО «Тюменская энергосбытовая компания» 5,7 млрд рублей?

– Нет. Мы действительно заплатили рекордную сумму за всю историю приватизации энергосбытовых компаний, но этот актив считается лучшим в России, да и конкуренты у нас были серьезные.

«Межрегионэнергосбыт» в качестве пилотного проекта занимается продажей электроэнергии, вырабатываемой на электростанциях собственных нужд предприятий «Газпрома»

При этом данная сделка была реализована на основе проектного финансирования, без привлечения дорогостоящих консультантов, по докризисным процентным ставкам, то есть не было потрачено ни копейки средств из инвестиционной программы «Газпрома». Более того, банки дали нам кредиты без гарантий со сторо-

Основные объемы нефти и газа: в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах, в том числе на территориях с децентрализованным энергоснабжением.

– Каковы планы компании?

– Будем повышать эффективность поставок электроэнергии предприятиям Группы «Газпром», особенно в связи с поэтапной либерализацией энергорынков, готовить долгосрочную модель договорных отношений с потребителями и генерирующими компаниями на основе формулы цены. Кроме того, планируем диверсифицировать свою деятельность и налаживать работу со сторонними потребителями в смежных отраслях. Мы уже сегодня зачастую можем предложить им значительно лучшие условия, чем их поставщики.

Беседу вел **Сергей Правосудов**
Фото Андрея Помяна, flickr.com

СОЮЗ ГАЗ



На вопросы журнала отвечает начальник управления по имуществу ООО «Межрегионгаз», генеральный директор ОАО «Межрегионтеплоэнерго» **Анастасия Вершинская**

Пятилетка в цифрах и результатах

— Анастасия Алексеевна, 5 лет назад «Газпром» пришел в новую для себя отрасль — теплоэнергетику, когда в ноябре 2003 года был создан специализированный холдинг — ОАО «Межрегионтеплоэнерго». Что собой представляет компания сегодня? Каких результатов она достигла?

— В настоящее время в состав холдинга входят 23 тепловые региональные компании, осуществляющие производство и передачу тепловой энергии и горячего водоснабжения, а также реализующие инвестиционные теплоэнергетические проекты в 21 субъекте Российской Федерации. Эти компании эксплуатируют собственные и арендуемые 724 котельные, 194 центральных тепло-

вых пункта и около 2 тысяч километров тепловых сетей в двухтрубном исчислении. За период с 2004 по 2008 год дочерними компаниями холдинга потребителям поставлено более 31 млн Гкал. тепловой энергии. Отмечу, что ежегодно наблюдается стабильный рост объема реализации тепловой энергии. Так, в соответствии с утвержденной производственной программой на 2008 год общий объем реализации тепловой энергии составил около 8 млн Гкал, в том числе населению более 5 млн Гкал.

— Расскажите об инвестиционных программах «Газпрома» в теплоэнергетике?

— Реализация инвестиционных программ в области теплоэнергетики осуществляется в трех ключевых направлениях. Во-первых, это комплексная модернизация и реконструкция существующих систем теплоснабжения поселений. Во-вторых, строительство объектов теплоснабжения для новых жилых микрорайонов и, в-третьих, создание энергоисточников для промышленных потребителей.

Общий объем инвестиций, направленных на реконструкцию и строительство теплоэнергетических объектов, а также комплексную модернизацию систем теплоснабжения населенных пунктов, составил 21 млрд рублей. За время реализации инвестиционных проектов построено и модернизировано 212 котельных, 67 ЦТП и 527 км тепловых сетей, в том числе в Санкт-Петербурге, Республике Татарстан, Вологодской, Воронежской, Ленинградской, Московской, Орловской, Псковской, Самарской, Тверской и других областях РФ.

Газовая экономия

— Какие мероприятия в сфере энергосбережения осуществляет ОАО «Межрегионтеплоэнерго»? Какой объем инвестиций был направлен на внедрение газосберегающего оборудования?

— В принципе все инвестиции, выделяемые на реконструкцию, модернизацию и новое строительство теплоэнергетических объектов, направлены

в первую очередь на внедрение газосберегающих технологий, поскольку установка нового современного оборудования существенно улучшает показатели работы объекта, в частности, расход природного газа на производство 1 Гкал тепловой энергии.

Без проведения полноценной реконструкции оборудования и грамотной наладки режимов его работы 30–40% газа будет сжигаться впустую. Поэтому на строящиеся и реконструируемые котельные устанавливается как импортное, так и отечественное оборудование, соответствующее передовым энергосберегающим стандартам.

В результате мероприятий, проводимых в сфере энергосбережения, уровень КПД теплотехнического оборудования объектов ОАО «Межрегионте-



А И ТЕПЛА

познерго» превышает общеотраслевые показатели по предприятиям коммунальной теплоэнергетики в среднем на 10–14%.

Обращу также внимание на то, что у нас имеются проекты, связанные с потреблением альтернативных видов топлива. Так, в 2008 году для теплоснабжения поселка Североонежск Плесецкого района Архангельской области введена в эксплуатацию котельная, использующая в качестве топлива низкосортную древесину и древесные отходы, в Костромской области построена котельная, работающая на торфе.

Региональная политэкономика

– Как формируется тариф на тепловую энергию?

– Как известно, производство и реализация тепловой энергии – это вид деятельности, который регулируется государством. Одним из основных факторов, влияющих на формирование тарифа, является предельный индекс его роста в ре-

гионе, устанавливаемый ФСТ. Непосредственно сами тарифы определяют органы местного самоуправления.

В тариф прежде всего включаются затраты, касающиеся непосредственно производства, такие как стоимость топлива, электроэнергии, воды, расходы на оплату труда, эксплуатацию оборудования. Помимо этого, учитываются расходы, связанные с обслуживанием производства, направляемые на ремонт, реконструкцию и модернизацию основных средств, а также инвестиционная составляющая, обеспечивающая возврат вложенных денег.

Если говорить об экономической обоснованности тарифа, то реальная ситуация такова, что в большинстве случаев он обеспечивает покрытие не более 80% расходов, что не позволяет вкладывать денежные средства в поддержание оборудования в технически исправном состоянии, а также не дает возможности предприятию развиваться. В результате в этом секторе наблюдается низкий уровень зарплат, что провоцирует текучку кадров и препятствует привлечению на работу специалистов высокого уровня.

– Как складываются у компании отношения с региональными и местными органами власти?

– Прежде чем приступить к реализации инвестиционных проектов по строительству и реконструкции объектов энергоснабжения, мы подписываем с региональными и/или местными органами власти соглашения, в которых определяют обязательства сторон по организации финансирования и возврату вложенных инвестиций, тарифной и ценовой политике, сроках реализации проектов и др. При этом на ОАО «Межрегионтеплоэнерго» возлагается решение вопросов, связанных с организацией финансирования, проекти-

рования, строительства, реконструкции и эксплуатации объектов теплоснабжения.

«Закон о теплоснабжении»

– Какие, на ваш взгляд, законы и подзаконные акты нужно принять, чтобы повысить эффективность работы теплоэнергетических предприятий? Необходимо ли принятие специального закона?

– Это очень актуальный вопрос, поскольку сложности тарифного регулирования и взаимоотношений с администрациями во многом связаны с несовершенством нормативно-правовой базы. В рамках реализации программы реконструкции, модернизации и строительства объектов теплоэнергетики мы столкнулись с множеством проблем, которые существенно затрудняют возврат вложенных инвестиций в установленные проектом сроки. Указанные проблемы не могут быть решены в отсутствие четкого и системного законодательного регулирования в сфере теплоснабжения.

В числе этих проблем можно назвать: несоответствие предельного индекса роста тарифа на тепловую энергию, устанавливаемого ФСТ, реальному увеличению затрат; отсутствие механизма возмещения убытков, возникающих в ситуациях, когда органы местного самоуправления устанавливают «щадящие» для населения, но беспощадные для предприятий теплоэнергетики нормативы на отопление. Не меньшей проблемой является отсутствие механизма возмещения затрат, связанных с привлечением кредитных ресурсов, которые теплоэнергетики вынуждены использовать, чтобы закрыть кассовый разрыв, связанный с оплатой за поставленное топливо в зимний период, когда его потребление увеличивается в разы, тогда как население платит равномерно и в январе, и в июле.

Решение этих и многих других проблем невозможно без четкого и системного законодательного регулирования деятельности в области теплоснабжения. Необходимо разработать специальный закон «О теплоснабжении», а также изменить действующее жилищное и бюджетное законодательство.

Беседу вел **Николай Хренков**
Фото Ростислава Фурса,
рисунок Полины Тепляковой



«ИНВЕСТИПРОГРАММУ ВЫПОЛНИМ»

На вопросы журнала отвечает генеральный директор ОАО «ОГК-6» Алексей Митюшов

— Минувший год сложился для нас достаточно успешно. Если в целом по стране рост выработки электроэнергии в прошлом году составил 2,5%, то ОГК-6 увеличила производство на 14%, доведя ее почти до 39 млрд кВт/ч. Мы активно работали на оптовом рынке энергии, кроме того, впервые попробовали свои силы на рынке мощности. Если говорить о финансовых итогах, то в 2008 году чистая прибыль будет меньше, чем в 2007-м. Это связано с резким ростом цен на уголь, что не было учтено в тарифах, установленных ФСТ. В результате некоторые наши станции вынуждены были продавать электроэнергию себе в убыток.

— Как экономический кризис изменил показатели спроса на электроэнергию и как это отразится на экономике компании?

— Мы наблюдаем некоторое снижение загрузки по всем электростанциям. Но здесь необходимо отметить, что

минувший год был для нас рекордным. В частности, Красноярская ГРЭС-2 показала наибольший объем выработки за последние 17 лет (местные гидростанции не могли нести нагрузку из-за малой водности). С большей нагрузкой работали Рязанская и Новочеркасская ГРЭС. Поэтому теперь правильнее говорить о возврате производственных показателей к своим обычным отметкам.

— Потребители исправно платят за электроэнергию?

— В конце 2008 года мы не наблюдали роста неплатежей. Хотя есть потребители, которые исторически накапливают задолженность. В частности, это наблюдается в южных регионах, в Кольской энергосистеме и в Тыве. Однако в начале нынешнего года ситуация стала ухудшаться — неплательщиков стало больше. К традиционным должникам добавляются энергосбытовые компании регионов с большой долей монопроизводства (Вологодская, Свердловская,



МАРИАННА ТЕРЕШКИНА



Челябинская области) и крупные прямые потребители – участники оптового рынка.

– Как вы можете прокомментировать либерализацию рынка электроэнергии?

– В 2009 году первые полгода мы реализуем по свободным ценам 30% своей выработки, а во втором полугодии – уже половину. С увеличением объемов продажи на свободном рынке обострилась ситуация с вынужденной реализацией электроэнергии до технического минимума по ценам ниже топливных затрат на ее производство.

Странные правила

– Действующие правила и регламенты оптового рынка приводят к ситуации, когда генераторы, а это касается не только ОАО «ОГК-6», поставляют электрическую энергию себе в убыток, а в отдельные часы и вообще по нулевой цене.

Возникает парадокс. С одной стороны, генерирующее оборудование отобрано Системным оператором для производства электрической энергии в целях удовлетворения заявок потребителей, а с другой стороны, нулевая цена вынуждает поставлять энергию на рынок бесплатно. Но это получается уже не рынок, так как рынок предполагает установление баланса интересов поставщиков и покупателей.

ОАО «ОГК-6» предлагает внести изменения в правила и регламенты оптового рынка в целях исключения убытков компании от продажи электроэнергии по ценам, не покрывающим затраты на ее производство.

– Расскажите, пожалуйста, о ситуации с поставками топлива на электростанции «ОГК-6».

– Я уже упоминал о том, как в минувшем году нас «подвели» угольщики, которые резко подняли цены на свою продукцию. А ведь уголь в топливном балансе «ОГК-6» составляет 47%. В нынешнем году они стремились пойти по тому же пути и поднять цену угля на 30–75%. В ходе переговоров нам удалось достичь приемлемой для нас цены.

Мазут в прошлом году мы практически не использовали из-за дороговизны этого вида топлива. В этом году из-за изменения ценовой конъюнктуры потребление мазута может возрасти. Что касается газа, то контракты с «Газпромом» на необходимые объемы подписаны. Безусловно, нам бы хотелось получать больше газа по тарифам, установленным ФСТ. Однако существует постановление Правительства РФ №333, которое позволяет «Газпрому» реализовывать газ с надбавкой к регулируемой цене, и мы в данном вопросе не можем требовать для своих станций каких-то преференций.

Корректировка планов

– Кстати, по сравнению с другими генераторами, у нас есть преимущество – диверсифицированный топливный баланс. В зависимости от конъюнктуры цен на топливо больше 55% установленной мощности «ОГК-6» может работать на угле или 63% – на газе. То есть у нас есть возможность гибко реагировать на изменение цен

топливного рынка для оптимизации расходов и получения хорошего финансового результата.

– Как идет реализация инвестпрограммы «ОГК-6»?

– Инвестпрограмма делится на два направления: крупные проекты, связанные со строительством новых блоков, и небольшие, которые мы реализуем за счет амортизационных отчислений и собственной прибыли. Вторую часть в связи с изменением ситуации на рынке мы уже сократили на 20% и просчитываем варианты дальнейшего сокращения затрат.

Теперь, что касается строительства новых генерирующих мощностей. Мы реализуем четыре крупных инвестпроекта. В сумме они дадут прирост новой мощности на 1270 МВт.

Первый – модернизация ГРЭС-24 (в составе филиала «Рязанская ГРЭС») путем надстройки энергоблока 310 МВт газовой турбиной. Прирост мощности – 110 МВт. Стоимость – 4 млрд рублей. На сегодняшний день инвестировано уже 2 млрд рублей. Работы идут по графику, деньги на их продолжение есть. Завершение строительства планируется на конец 2009 года, но в случае задержки поставки НПО «Сатурн» основного оборудования срок может быть сдвинут на первый квартал 2010 года.

Еще один проект – модернизация Киришской ГРЭС на базе парогазовой технологии, прирост мощности на 500 МВт. Здесь профинансировано 5 млрд рублей из необходимых 19 млрд. Этот проект идет по графику и финансируется на основании заключенных догово-





ров. Полным ходом идут строительные работы на площадке, фирма Siemens изготавливает газовые турбины. В конце следующего года работы здесь должны быть завершены.

В Ростовской области мы модернизируем Новочеркасскую ГРЭС с вводом 330 МВт новой мощности. Здесь мы планируем построить энергоблок с котлом ЦКС (принципиально новая для отечественной угольной генерации технология сжигания угля в циркулирующем кипящем слое). Из необходимого объема инвестиций – 25 млрд рублей – на сегодняшний день профинансировано 3 млрд. Заказано и частично оплачено основное оборудование, ТЭО проекта передано для рассмотрения в госэкспертизу.

Четвертый проект – строительство нового угольного энергоблока 330 МВт на Череповецкой ГРЭС. Здесь стоимость проекта составляет 21 млрд рублей, профинансировано около 1,6 млрд рублей.

В текущей ситуации мы рассматриваем возможность переноса сроков ввода новых угольных блоков на 2012-й и 2013-й годы соответственно. Предварительные переговоры с Системным оператором (СО) показывают, что там готовы обсуждать эту тему. Если у СО мы получим поддержку и согласуем перенос сроков в Минэнерго, то сможем ввести новые мощности в Новочеркасске и Череповце чуть позже. Пока финансирование данных проектов будет приостановлено из-за недостатка средств. Ранее планировалось, что деньги будут получены в результате второй очереди дополнительной эмиссии акций, однако из-за экономического кризиса этот вопрос пока открыт. Главное, что на всех четырех проектах у нас законтрактовано изготовление основного оборудования – котлов и турбин.

– **Сейчас, когда падает промышленное производство, можно ли ска-**

зать, что инвестпрограмма в энергетике, которую оставило в наследство РАО ЕЭС, была обоснованной?

Инвестиционная программа, оставленная в наследство от РАО ЕЭС и реализуемая ОАО «ОГК-6» обоснована, но в условиях временного спада промышленного производства сроки ввода мощностей могут быть скорректированы.

Повышение эффективности

– Думаю, что отказ от строительства блоков в настоящее время нецелесообразен, так как все проекты, реализуемые ОАО «ОГК-6» направлены на ввод технически более совершенного и экономически эффективного оборудования. Например, в результате данных мероприятий планируется увеличение КПД на блоке Рязанской ГРЭС на 6,3% (с 37,8 до 44,1%) и сокращение расхода газа на 87,6 млн куб. м в год, на блоке Киришской ГРЭС – увеличение КПД на 20,7% (с 34,8 до 55,5%) и сокращение расхода газа на 483 млн куб. м в год.

– **Повлиял ли кризис на стоимость оборудования и услуг подрядных организаций?**

– Если говорить об оборудовании, которое мы планируем закупить в Европе, то стоимость его в евро увеличилась на 3–5%, соответственно, в рублях из-за инфляции этот показатель будет значительно выше. Наши партнеры объясняют это высоким спросом на их продукцию. При этом стоимость строительно-монтажных работ сегодня снижается, что не может нас не радовать.

– **Достаточно ли у подрядных организаций квалифицированных кадров для выполнения стоящих перед ними задач?**

– По трем крупным инвестпроектам основным подрядчиком у нас является петербургская Производственная фирма «ВИС», к качеству ее работ у нас, по крайней мере пока, претензий нет.

Мне бы хотелось обратить внимание на ремонтные работы, которые в результате реформирования РАО «ЕЭС России» стали выполняться сторонними организациями. В 2005 году ремонтные подразделения электростанций были выделены в самостоятельные структуры, финансирование которых оказалось на низком уровне, что привело к оттоку квалифицированных кадров. Сегодня ситуация меняется. Из-за экономического кризиса положение в других отраслях промышленности ухудшается и многие ремонтники возвращаются на прежние места работы.

– **«ОГК-6» сотрудничает с ОАО «Межрегионэнергосбыт»?**

– Безусловно. Мы продаем им электроэнергию в рамках регулируемого договора, где энергия поставляется по утвержденному тарифу. В 2009 году в рамках либерализации оптового рынка возможно взаимовыгодное сотрудничество ОАО «ОГК-6» с предприятиями Группы «Газпром» по свободным двухсторонним договорам на электрическую энергию и мощность.

– **Каковы ваши планы на текущий год?**

– Будем реализовывать инвестпрограмму, заниматься ремонтом оборудования, то есть делать все возможное для обеспечения надежного снабжения наших потребителей. В нынешнем году мы вышли на биржу мощности «Арена», работа на которой позволит нам повысить рентабельность бизнеса. Кроме того, предполагаем начать закупки газа через электронную торговую площадку, что должно привести к снижению затрат на топливо. Финансовые результаты прогнозировать сложно, так как ситуация со спросом не ясна, но мы сделаем все, чтобы минимизировать свои издержки и принести прибыль акционерам.

Беседа вел **Сергей Правосудов**
Фото предоставлены ОГК-6

КРАСАВЕЦ БАССЕЙН

«Газпром трансгаз Саратов» подарил детям «голубую жемчужину»

В декабре состоялось открытие плавательного бассейна, построенного ООО «Газпром трансгаз Саратов» в рамках целевой программы «Газпром – детям».

Новый бассейн расположен в экологически чистом районе Саратова, на территории природного парка «Кумысная поляна», и является частью спортивно-оздоровительного комплекса саратовской «дочки» «Газпрома» – «Родничок». Отдыхающие здесь дети теперь получили возможность круглый год заниматься не только «сухопутными», но и водными видами спорта – скоростным, подводным и синхронным плаванием, водным поло. А кто-то из них в будущем, возможно, достигнет настоящих спортивных высот.

«Родничок» – это волейбольная и баскетбольная площадки, футбольное поле с искусственным покрытием, великолепно оснащенный тренажерный зал. Теперь здесь появился еще и бассейн на четыре дорожки длиной двадцать пять и шириной двенадцать метров. Это – суперсовременный спортивный объект. Вода в него поступает уже очищенная – после того как проходит сквозь специальные кварцевые фильтры. Есть автоматизированная система дозирования дезинфицирующих веществ. Также бассейн оборудован системой ультрафио-



летового излучения для очистки воды. Более полусотни зрительских мест на трибунах, огромное плазменное табло, удобные раздевалки и душевые позволяют проводить здесь соревнования по водным видам спорта и при этом принимать гостей на должном уровне.

На церемонии открытия бассейна присутствовали первый заместитель председателя правительства Саратовской области **Александр Бабичев**, председатель Саратовской областной думы **Валерий Радаев**, а также заместитель начальника Департамента по

информационной политике ОАО «Газпром» **Роман Сахартов**. Выступая на торжественной церемонии, генеральный директор ООО «Газпром трансгаз Саратов» **Леонид Чернощев** сказал: «Только в этом году на реализацию программы «Газпром – детям» в Саратовской области было выделено более двухсот миллионов рублей. В следующем году акционерное общество «Газпром» намерено потратить на реализацию этой программы в нашей области такую же сумму, что позволит привлечь к занятиям спортом еще больше детей и подростков».

Во время открытия бассейна девочки из команды по синхронному плаванию областной юношеской школы олимпийского резерва продемонстрировали присутствующим свое мастерство. И, конечно, заслужили аплодисменты благодарной аудитории.

Новый бассейн кто-то из гостей назвал «голубой жемчужиной» спортивно-оздоровительного комплекса «Родничок»: действительно, в свете солнечных лучей, проникающих через прозрачный купол, этот красавец выглядит очень эффектно.

Майя Благушина
Фото Сергея Кудряшова



САМАЯ СОВР



На вопросы журнала
отвечает генеральный
директор ООО «Газпром
трансгаз Томск»
Виталий Маркелов

– Виталий Анатольевич, расскажите о специфике работы вашего предприятия.

– «Газпром трансгаз Томск» работает уже более 30 лет. В зону нашей ответственности входят Томская, Омская,

будет создана «Газпром трансгаз Томском»

Новосибирская, Кемеровская области, Алтайский край, Республика Алтай. С недавнего времени мы занимаемся газификацией Иркутской области, Камчатки и участвуем в проекте «Сахалин-2». Наша газотранспортная сеть (ГТС) нетипична для «Газпрома», так как является в основном односторонней и нетранзитной.

Газотранспортная сеть

– Она нацелена на обеспечение газом Западной Сибири. Из-за климатических особенностей уровень потребления газа очень неравномерный – в наиболее жаркое время он падает в 2,5 раза по отношению к периоду максимальных холодов. Соответственно, летом у нас образуется избыток газа, и приходится сокращать поступления от месторождений. Большинство из них принадлежат «Востокгазпрому», ТНК-ВР, «Роснефти» и «Газпром нефти», и значительная их часть является попутным нефтяным газом. А нефть в условиях летнего падения спроса на газ продолжают добывать в прежних объемах, поэтому избыток голубого топлива просто сжигают в факелах. Это невероятно расточительно. Сейчас серьезно прорабатывается вопрос

о возможности строительства в нашем регионе подземного хранилища газа, чтобы утилизировать ценное сырье. Но этот проект долгосрочный и может быть реализован максимум через 6–7 лет. Кроме того, не стоит забывать, что в зимний период у нас ощущается нехватка газа. Именно потому и нужна была компрессорная станция (КС), которая позволила бы избыток направлять в ЕСГ и оттуда же восполнять недостаток.

Вот почему в декабре мы ввели в эксплуатацию КС «Омская», которая расположена в пригороде Омска. Строительство продолжалось около 11 месяцев. Мощность этой КС сравнительно небольшая – 20 МВт, но использовано самое современное оборудование. Нам было необходимо, чтобы станция могла успешно перекачивать голубое топливо из наших магистральных газопроводов с давлением 55 атмосфер в трубопроводы с давлением 75 атмосфер. И наоборот. КС автоматизирована, соответственно, не требует большого количества персонала. Станция обеспечивает транспортировку природного газа по магистральному газопроводу Северные районы Тюменской области – Сургут – Омск и Омск – Новосибирск – Кузбасс.



ЕМЕННАЯ ГТС



А главное, она позволяет перенаправлять газовые потоки. Думаю, что в летний период 2009 года КС покажет свою эффективность.

– Планируете ли вы расширение ГТС?

– Разумеется, ведь расширение нашей системы – это газификация новых районов. И в первую очередь стоит сказать о Республике Алтай. В ноябре 2008 года мы ввели в эксплуатацию газопровод Барнаул – Бийск – Горно-Алтайск с отводом на Белокуриху. В этом году нам предстоит построить в республике пять газораспределительных станций (ГРС), и проект будет закончен ориентировочно к июлю 2009 года. На сегодняшний день с предложением о дальнейшем развитии газотранспортной сети в своем регионе в «Газпром» обратилась администрация Алтайского края.

В декабре 2007 года мы ввели в эксплуатацию первую очередь магистрального газопровода от Братского газоконденсатного месторождения до города Братска. Его длина 26,6 км, диаметр трубы – 325 мм. Наши специалисты установили современные системы связи и телемеханики – проложили оптоволоконный кабель, смонтировали блок-боксы и провели их пусконаладку.

В текущем году работы по этому участку мы завершили. Начинается масштабная газификация Иркутской области. Теперь нам предстоит строительство второй очереди газопровода от ГРС «Осиновка» на левый берег Братска, длина которого составит более 60 км. После того как мы сдадим проект, подключатся компании, которые непосредственно занимаются газификацией. Эксплуатировать Братский газопровод будет созданное нами в 2007 году Иркутское линейное производственное управление (ЛПУ). Кроме того, оно будет эксплуатировать магистральный газопровод от Ковыктинского месторождения до Саянска и Иркутска, строительство которого поручено ООО «Газпром инвест Восток».

Капитальный ремонт

– Вместе с планами по развитию сети мы реализуем программы капитального ремонта, а также реконструкции и модернизации имеющихся мощностей.

– Какова специфика проведения капремонта в ваших условиях?

– Всего в прошлом году мы отремонтировали порядка 180 км газопровода. Из-за того, что значительная часть местности заболочена, ремонтировать

можно только в зимний период, поэтому за короткий срок нужно выполнить большой объем работ. И при этом важно не снизить надежность поставок газа особенно в период максимального потребления. Наш коллектив успешно справился с задачей. Мы провели капитальный ремонт порядка 20 ГРС, а также комплексную модернизацию еще пяти станций.

Не так давно мы реконструировали участок магистрального газопровода длиной 34 км. Кажется, что сделано немного, но на деле это самый сложный объект из построенных до сих пор – ветка пролегает по заболоченной местности около Нижневартовска, здесь магистраль проходит через 400 пересечений трубопроводов, линий электропередач (ЛЭП) и дорог. Более того, к ней подсоединены два газоперерабатывающих завода – Нижневартовский и Белозерский. Капремонт потребовал бы остановки этого участка вместе с заводами на год и привел бы к необходимости поставки нужного объема газа со стороны Омска, что в условиях зимы мы не смогли бы сделать. Было принято решение построить обводняющую линию параллельно существующей, чтобы уйти от всех неудобных пересечений.



Реконструкция и модернизация

– Мы выполнили эту задачу за два года, и на сегодняшний день надежность поставок газа повысилась.

– А какие работы проводятся в рамках реконструкции и модернизации сети?

– Замечу, что значительная часть ГТС «Газпром трансгаз Томск» располагается в районах малонаселенных. Соответственно, перед нами стоит задача внедрить технологии, позволяющие сети работать максимально автономно. Так, на участке от Нижневартовска до Томска длиной 850 км мы вводим цифровую связь со скоростью передачи данных 32 Мб в секунду, проводим телемеханизацию ГТС – к концу 2008 года ее уровень достиг 50%. Для сравнения, в 2003 году он составлял 0%! А к 2012 году мы планируем достичь 100%. На реализацию этой программы выделено около 500 млн рублей. В итоге в нашу центральную диспетчерскую в Томске будут поступать оперативные данные по всей ГТС в режиме реального времени. А это совершенно иной уровень надежности газоснабже-

ния.

Кроме того, мы проводим реконструкцию КС. Практически все они ровесники предприятия. Всего до 2012 года мы планируем реконструировать шесть электроприводных компрессорных станций: в Володино, Парабели, Вертикосе, Чажемто, Александрово и Проскоково. Уже в сентябре 2009 года будут завершены работы на КС «Володино». Вместо пяти старых газоперекачивающих агрегатов (ГПА) на станции будут установлены четыре новых, при



этом мощность КС увеличится с 25 до 33 млн куб. м газа в сутки. Новые технологии позволят снизить энергопотребление на 30% и почти полностью отказаться от смазочных масел. После реконструкции КС «Володино» станет одной из самых современных станций в системе «Газпрома».

– В зоне ответственности вашего предприятия активно развивается сеть газозаправочных станций. Расскажите об этом подробнее.

– На данный момент у нас действует семь автогазонаполнительных компрессорных станций (АГНКС). В 2008 году через них было реализовано порядка 20 млн куб. м сжатого природного газа. Все станции были построены в 80-х и требуют реконструкции, которую мы завершим в 2011 году. Кроме того, мы собираемся строить и новые – до 2015 года будет введена в эксплуатацию 31 АГНКС. Первую станцию из этой очереди мы построим в Томске. К слову, в целом по России предполагается создать более 200 новых заправок. Но строительство стан-

ции – это полдела, необходимо работать над формированием потребителя, расширять сотрудничество с администрациями регионов.

«Сахалин-2»

– После реконструкции, внедрения системы автоматики, телемеханизации и связи, капитального ремонта к 2012 году мы получим самую современную ГТС в России.

– Какого рода участие «Газпром трансгаз Томск» принимает в проекте

«Сахалин-2»?

– Оператор проекта Sakhalin Energy, в ответственность которого входит добыча, магистральный транспорт и сжижение газа на заводе в Корсакове, попросил «Газпром» о помощи в эксплуатации трубопроводов, это было поручено нашему предприятию. В мае прошлого года мы подписали меморандум о взаимоотношениях с оператором, по которому «Газпром трансгаз Томск» участвует в проведении пусконаладочных работ на магистральных газопроводах проекта. На тот момент завершалось строительство двух трубопроводов по 850 км – для нефти и для газа. Сейчас наше предприятие успешно провело пусконаладку и готовится к эксплуатации данных трубопроводов. Для управления работами мы создали Сахалинское ЛПУ. Кроме трубопроводов, мы будем отвечать за насосную станцию для нефти и компрессорную – для газа.

– С какими особенностями вы столкнулись, работая на Сахалине?

– Во-первых, это новый для нас регион – Восток. Во-вторых, (несмотря

на то, что 50% Sakhalin Energy принадлежит «Газпрому», мы работаем, по сути, с зарубежным оператором. У него свои требования по проектированию, строительству, эксплуатации, охране труда и защите окружающей среды. Не жестче, а просто другие. Но мы адаптировались к ним, нашли общий язык. Поставили в ЛПУ руководителей из своего резерва кадров. На месте они подбирают инженерно-технических сотрудников, рабочих, водителей. Проблем с точки зрения ка-

торжественный запуск месторождения, начинает работу завод по сжижению газа и будет залит первый СПГ в танкер.

– Участвует ли «Газпром трансгаз Томск» в газификации Камчатки?

– Да, наше предприятие назначено эксплуатирующей организацией газопровода Сахалин – Хабаровск – Владивосток. В 2009 году начинается реализация проекта, мы следим за строительством. В 2011-м будет запущено месторождение, подведен газ к ТЭЦ и коммунальным потребителям, во Влади-

ГПА, котельная, аппаратная и операторная со специальными тренажерами-имитаторами. Интересно, что полигон позволяет получить навыки работы также на аппаратах, которые только готовятся к внедрению. Кстати, в начале текущего года наш учебный центр на специальном конкурсе был признан лучшим организационным решением системы профессионального образования среди предприятий «Газпрома».

Также мы активно сотрудничаем с Томским политехническим университе-



дрового обеспечения у нас нет.

В-третьих, новые технические параметры: давление в трубопроводах до 100 атмосфер. Для нас это в новинку. Интересные технологические решения энергообеспечения крановых узлов – израильские энергоустановки «Армат» – позволяют избавиться от строительства ЛЭП за счет того, что они работают на газе и в полной мере обеспечивают питание телемеханику, электрохимзащиту, связь. Соответственно, повышается надежность, уменьшается стоимость. Связь и системы управления используют оптоволокно.

В-четвертых, у Sakhalin Energy возникли сложности из-за географических особенностей острова. Ведь в регионе более 1000 нерестовых рек, кроме того, трубопроводы прошли по сейсмологическим разломам, что создавало дополнительные трудности при строительстве и, соответственно, заставляет нас весьма серьезно подойти к эксплуатации объектов в этом регионе, предъявляя более жесткие требования из-за сейсмической опасности. В середине февраля пройдет

восток пойдет газ. Газификация – сложный процесс, это не только строительство, не только магистральные трубопроводы.

Обучение

– Специально для работы в регионе мы создали Камчатское ЛПУ, руководство назначили из кадрового резерва, а необходимых специалистов набираем на местах.

– Не возникает ли проблемы с обучением персонала?

– Как уже говорилось, мы делаем ставку на автоматизированные и высоконадежные технологии. А под новые технологии и системы управления нужны новые люди. Наша задача – создать многоуровневый резерв кадров. В 2007 году «Газпром трансгаз Томск» построил учебный центр, а в 2008-м – учебный полигон, на который было потрачено около 200 млн рублей. Наше ноу-хау в том, что в здании учебного полигона установлено действующее современное оборудование: газораспределительная и газонаполнительная станции,

том, в особенности с кафедрой транспорта и хранения нефти и газа. Мы уделяем огромное внимание работе со студентами, ведь предприятие расширяется. Они слушают лекции по спецпредметам, проходят практику, пишут курсовые и дипломные работы у специалистов «Газпром трансгаз Томска». Кроме основной, ребята получают и четыре рабочие специальности – вместе с дипломом им выдаются соответствующие удостоверения гособразца.

А для детей и подростков мы организуем целевой отдых, в том числе совместно с иностранными ребятами. Выстроена целая методика профориентационной работы. К примеру, нами разработана специальная программа «Семь шагов к успеху». В ее рамках мы собираем старшеклассников в период каникул, и наш персонал работает с ними в течение недели. После этих занятий даже девочки мечтают только о профессии газовика!

Беседу вел **Александр Фролов**
Фото предоставлены
ООО «Газпром трансгаз Томск»

КУХНЯ «ГАЗПРОМА»

ООО «Газторгпромстрой» развивает систему корпоративного питания

Основное богатство «Газпрома» создается вдали от цивилизации – в тундре, в тайге, в степях, там, где добывают голубое топливо, где прокладывают и обслуживают линии газопроводов. Но успешные действия газпромовской армии, работающей в этих сложных полевых условиях, во многом зависят от грамотного и бесперебойного ее снабжения всем необходимым.



Система рабочего снабжения

Система рабочего снабжения ОАО «Газпром» возникла и развивалась одновременно со становлением в стране газовой промышленности. За долгую историю своего развития она принимала различные организационно-правовые формы. Сначала являлась структурным подразделением Министерства нефтяной и газовой промышленности СССР, затем дочерним предприятием РАО «Газпром» и, наконец, в настоящее время это «дочка» «Газпрома» – ООО «Газторгпромстрой», включающая в себя головную организацию и сеть из 11 дочерних обществ, расположенных в местах добычи и транспортировки газа.

Сегодня «Газторгпромстрой» – это крупная многопрофильная компания, выступающая в роли единого подряд-

чика по организации корпоративного питания и торгового обслуживания ОАО «Газпром», его дочерних обществ, а также их партнеров на территории 28 регионов Российской Федерации. В ее составе 1307 подразделений питания и торговли, 52 предприятия по производству хлеба и кондитерских изделий, 5 цехов по переработке мяса и рыбы, 1 цех по производству пива в Ямбурге.

Основная задача компании – бесперебойное обеспечение горячим питанием и товарами первой необходимости работников газовой промышленности непосредственно на буровых установках, промыслах, линейных частях газопроводов, компрессорных станциях, установках по переработке газа и других производственно-технологических объектах. Ежедневно система ООО

«Газторгпромстрой» обслуживает более 1 млн человек. Это работники газовой промышленности, члены их семей, жители городов и поселков, расположенных в районах освоения и эксплуатации газовых месторождений.

От необходимости к удовольствию

Особое внимание в работе компании уделяется корпоративному питанию. Сегодня одной из самых важных задач является превращение корпоративного обеда из необходимости в удовольствие. Чтобы пища была максимально вкусной и здоровой, прилагаются серьезные усилия.

Россия традиционно отличалась потреблением обильной калорийной пищи, что обусловлено климатическими условиями, национальными традициями. Однако проводимые специалистами «Газторгпромстроя» исследования потребительского спроса подтверждают необходимость поиска новых подходов к созданию ассортимента блюд. Для их совершенствования на предприятиях общественного питания ведется постоянная работа по внедрению инновационных технологий, новых рецептов, использованию экологически чистых продуктов. Кроме того, компания совместно с Институтом лечебного питания Академии медицинских наук Российской Федерации активно участвует в разработке систем здорового питания по направлениям «Здоровое питание», «Правильное питание», «Лечебно-профилактическое питание». Разработано также специальное меню для организации питания в условиях проведения огневых работ с учетом сбалансированности и калорийности продуктов.

В последнее время в меню корпоративного обеда заслуженное место стали занимать национальные блюда различ-

ных стран мира, секретам приготовления которых обучают ведущих специалистов мирового уровня. Повара предприятий «Газторгпромстроя» бережно собирают и хранят старинные рецепты национальных кухонь России, для этих целей создается корпоративный рецептурный банк данных. Такое разнообразие блюд помогает достичь максимального охвата питанием на рабочих местах. Кроме того, изучаются факторы, влияющие на посещение, используются современные технологии интерактивного взаимодействия с потребителями через сети Интернет и Интранет, а также личное общение.

Во все времена в России особое внимание уделялось производству хлеба не только в промышленном масштабе, но и в домашних условиях. В связи с этим особой гордостью в «Газторгпромстрое» считают возможность обеспечения свежеспеченным хлебом каждого посетителя столовых и магазинов.

Большим спросом также пользуется продукция цехов по переработке мяса и рыбы, работающих по старинным рецептам. Для производства используется эксклюзивное сырье – северная рыба, мясо северного оленя и дикого кабана, дичь. В 2008 году группа предприятий ООО «Газторгпромстрой» пополнилась сельскохозяйственным активом – ООО «Астраханьрыбагаз», филиалы которого выращивают овощи, корнеплоды, имеют на откорме животных. На основном филиале Общества – Икрянинском рыбозаводе – производят широкий ассортимент продукции из речной рыбы. Реализация свежей, экологически чистой и богатой витаминами продукции осуществляется в том числе в системе рабочего снабжения ОАО «Газпром».

Особая забота «Газторгпромстроя» – качественное, сбалансированное питание молодого поколения: учащихся школ, колледжей, институтов, университетов. 35 столовых работают в рамках государственной общеобразовательной программы. Ценообразование в столовых учебных заведений регулируется государством.

Традиции и новации

При постоянной поддержке ОАО «Газпром» и его дочерних обществ продолжается развитие отрасли, значение которой с каждым годом повышается по мере возрастания требований социально-экономической политики ОАО «Газпром». Модернизируются действующие предприятия корпоративного питания, розничной торговли, открываются новые. При освоении газовых месторождений создаются не единичные

предприятия, а целые производственно-торговые комплексы. Это не просто другая форма предприятия, это новая концепция обслуживания, отличительной чертой которой является предоставление потребителю наибольшей свободы выбора и комфорта наряду со значительной экономией времени.

В настоящее время реализуется программа реконструкции столовых и оснащения их европейским инновационным оборудованием, обеспечивающим комплексную модернизацию технологических процессов. Линии «приготовление–упаковка–охлаждение», пароварки, бесконтактные грили и множество другой самой современной техники дает возможность повысить оперативность и

Постоянное внимание уделяется обучению поваров, которое развивается по нескольким направлениям: создание Института повышения квалификации; развитие совместных программ с Национальной гильдией шеф-поваров России и зарубежными ассоциациями кулинаров; проведение конкурсов «Лучший по профессии». Особо стоит отметить программу «Воспитай себе смену», которая посредством организации и проведения кулинарных конкурсов обучает и привлекает в систему молодые таланты из средних специальных учебных заведений. Результат всех этих усилий – высокий уровень профессионального мастерства «газпромовских» кулинаров. О степени их квалификации сви-



качество приготовления пищи. Лидерами в реализации этой программы стали ООО «Газпром трансгаз Томск», ООО «Газпром добыча Ямбург» и ООО «Газпром трансгаз Уфа».

Дочерними обществами ОАО «Газпром» приобретает техника, необходимая для обеспечения горячим питанием рабочих на трассах газопроводов и других отдаленных участках. Для этого, в частности, используются автомобильные кухни-столовые, предназначенные для приготовления пищи и выпечки хлеба в полевых условиях. Кухня-столовая на колесах представляет собой теплоизолированный кузов с изменяемым объемом, установленным на шасси КАМАЗа, который оснащен автономным обогревом и оборудованием для очистки воздуха.

детельствуют, в частности, многочисленные победы на международных конкурсах, а также участие шеф-поваров в составе сборной России по кулинарии и сервису.

Действующий механизм административного и финансового взаимодействия между системами ОАО «Газпром» и ООО «Газторгпромстрой» позволяет сохранять в рабочих столовых стоимость стандартного обеда в ценовом диапазоне от 29 до 78 рублей. При этом общий товарооборот и товарооборот общественного питания постоянно растут. По итогам 2008 года общий товарооборот составил более 7,1 млрд рублей, что на 30% выше уровня 2007 года или в 2,2 раза выше уровня 2005-го.

Николай Хренков
Фото автора

«БУДЕМ УВЕЛИЧИТЬ»



**На вопросы журнала отвечает
Председатель Правления ОАО «НОВАТЭК»
Леонид Михельсон**



– Леонид Викторович, с какими итогами ваша компания завершила минувший год?

– Результаты у нас неплохие. В 2008 году наблюдался рост как производственных, так и финансовых показателей. Правда, в четвертом квартале эта тенденция немного замедлилась. Из-за аномально теплых погодных условий в ноябре-декабре и нарастания кризисных явлений в экономике потребление газа было ниже ожидаемого. Как следствие, вместо запланированного роста добычи по итогам года на 10% увеличение реально составило 8,3%.

Инвестиции в развитие

– Но всю инвестиционную программу, запланированную на 2008 год, мы выполнили в полном объеме. В частности, на Юрхаровском месторождении были введены дополнительные мощности на 7 млрд куб. м газа в год. Построенный нами газопровод от этого месторождения до компрессорной станции «Ямбургская» позволяет транспортировать до 35 млрд куб. м газа ежегодно. Кроме того, в намеченные сроки запустили вторую очередь Пуловского

завода по переработке газового конденсата. Теперь это предприятие может перерабатывать 5 млн тонн конденсата в год.

– Если говорить о сухопутных месторождениях, то перспективы российской газовой отрасли связаны прежде всего с ресурсами по-

«В 2008 году были введены дополнительные мощности на Юрхаровском месторождении на 7 млрд куб. м газа в год»

луострова Ямал и Восточной Сибири. «НОВАТЭК» планирует выходить в эти регионы?

– Пока мы не проводили скрупулезного исследования активов в Восточной Сибири. Нам есть куда развиваться в ЯНАО. ОАО «НОВАТЭК» успешно занимается геологоразведкой в этом регионе. Наша ресурсная база позволяет наращивать добычу. Если Министерство природных ресурсов выставит на конкурсы участки на Ямале или Гыданском полуострове, то мы будем рассматривать возможность нашего участия в них.

– Недавно ОАО «НОВАТЭК» получило право работать в Египте. Каковы ваши планы в этой стране?

– Действительно, мы приобрели 50% концессии на оффшорном блоке Эль-Ариш (Средиземное море). В настоящее время идет обработка данных сейсморазведки, в конце 2009 – начале 2010

года мы определимся с местом закладки первой разведочной скважины и проведем бурение. Перспек-

тивы для открытия промышленных запасов газа здесь весьма неплохие. Если месторождение будет обнаружено, то мы подпишем с Министерством нефти Египта контракт об условиях его освоения и сбыта продукции. Мы планируем большую часть газа поставлять на внутренний рынок Египта и рассматриваем возможности экспорта в Европу: либо в виде СПГ, либо по Пан-Арабскому газопроводу.

– В других странах проекты по развитию добычи не рассматриваете?

– Рассматриваем. В настоящее время мы внимательно изучаем активы,

ИВАТЬ ДОБЫЧУ»

расположенные на севере Африки и в Сирии. Не забываем мы и о странах Каспийского бассейна.

– **Планируете ли заниматься газохимией?**

– Мы рассматривали много проектов в сфере газохимии. Вели переговоры на эту тему с ОАО «СИБУР Холдинг», но пока приняли решение сосредоточить свои усилия на основной деятельности – наращивании добычи газа и конденсата.

– **Ранее «НОВАТЭК» планировал**

«Мы планируем большую часть газа поставлять на внутренний рынок Египта и рассматриваем возможности экспорта в Европу: либо в виде СПГ, либо по Пан-Арабскому газопроводу»

принять участие в строительстве электростанции в Ямало-Ненецком автономном округе (в районе г. Тарко-Сале). В каком состоянии находится этот проект?

– Сегодня в этом регионе наблюдается дефицит электроэнергии. И строительство электростанции мощностью 1200 МВт в районе г. Тарко-Сале может решить эту проблему. «НОВАТЭК» является крупным потребителем электроэнергии, и, естественно, мы заинтересованы в реализации этого проекта. Кроме того, наша компания рассчитывает обеспечивать данную электро-

станцию газом. В 2008 году конкурс на право строительства этих генерирующих мощностей в рамках механизма гарантированных инвестиций не состоялся.

Становление рынка газа

– Однако руководство Министерства энергетики прекрасно понимает важность проекта и активно продвигает его. Если Правительство РФ примет решение о проведении нового конкурса,

то «НОВАТЭК» готов принять в нем участие. При этом мы рассматриваем и возможности партнерства для участия в конкурсе с другими крупными компаниями.

– **Как повлиял на вашу работу тот факт, что ОАО «Газпром» вошло в число акционеров «НОВАТЭКа»?**

– Для нас это было очень важно. Мы всегда плодотворно сотрудничали с «Газпромом», и теперь наше сотрудничество стало еще более тесным и интенсивным, что позитивно сказывается на развитии «НОВАТЭКа».

– **В 2007 году Правительство разрешило «Газпрому» реализовывать часть газа по долгосрочным контрактам. Вы также хотели выстраивать от-**





ношения с потребителями на долгосрочной основе. Есть ли у «НОВАТЭК-Ка» контракты на 3–5 лет?

– Есть. В настоящее время примерно половину газа мы продаем на основе долгосрочных контрактов.

– А какие цены вы записываете в долгосрочные контракты?

«Долгосрочные планы по увеличению добычи мы не меняли. Думаю, что кризис продлится 2–3 года, а дальше промышленность будет расти, следовательно, ей потребуется больше энергоресурсов»

– Это определяется условиями каждого контракта отдельно. «НОВАТЭК» имеет право реализовывать газ по рыночным ценам, но по факту они зависят от уровня регулируемых. В некоторых регионах мы продаем газ по тарифам, установленным ФСТ. В частности, это касается Тюменской и Курганской областей.

– ОАО «Газпром» получило право реализовывать часть газа по свободным ценам. Как это повлияло на рынок?

– В России есть потребители, которые готовы платить за газ по рыночным ценам. В условиях выхода «Газпрома» на новые месторождения, освоение которых требует колоссальных инвестиций, газ не может стоить дешево. Поэтому Правительство приняло абсолютно справедливое решение о постепенном переходе на принцип равнодоходности экспортных и внутренних поставок газа.

– Как вы оцениваете работу Электронной торговой площадки ООО «Межрегионгаз»?

– Мы считаем эту площадку исключительно важным элементом развития российского рынка газа и рассчитываем, что со временем она перерастет в полноценную международную биржу. ЭТП позволяет потребителям оперативно закупать необходимые им дополнительные объемы газа. Кроме того, площадка является одним из механизмов формирования и индикатором рыночных цен на нашу продукцию.

– В конце нынешнего года истекает контракт, согласно которому «НОВАТЭК» продает часть своего газа компании «Итера». Вы будете его продлевать?

– Действительно, в конце 2009 года истекает наш пятилетний контракт с «Итера». Думаю, что вопрос о его продлении мы будем обсуждать с нашими партнерами в середине года. Сейчас «НОВАТЭК» выполняет все свои обязательства, то же самое можно сказать и о наших партнерах.

– В последнее время происходит заметное ослабление рубля. Как вы будете реагировать на этот процесс?

– Наша компания не может влиять на котировки курсов валют. Мы стараемся фиксировать в контрактах с покупателями размер наших инвестиций, чтобы защитить себя от инфляции. Кроме того, 35–40%

доходов мы получаем в виде валютной выручки от экспорта конденсата, что снижает финансовые риски.

– Наблюдаете ли вы тенденцию по снижению цен на услуги строительных организаций?

– Да. На 2009 год мы подписали контракты, в которых услуги строителей нам обходятся на 30–35% дешевле, чем в 2008 году.

– Каковы долгосрочные планы ОАО «НОВАТЭК»? Повлиял ли на них мировой экономический кризис, и что, как вы думаете, будет происходить с российским рынком газа в ближайшие годы?

– Долгосрочные планы по увеличению добычи мы не меняли. Думаю, что кризис продлится 2–3 года, а дальше промышленность будет расти, следовательно, ей потребуется больше энергоресурсов. Мы практически завершили создание инфраструктуры для увеличения добычи до более чем 50 млрд куб. м газа и 5 млн тонн конденсата в год. Нам осталось только построить конденсатопровод с Юрхаровского месторождения до Пуровского завода. Во втором квартале 2010 года он должен быть введен в эксплуатацию. Ранее мы планировали к 2013–2014 году увеличить мощность Пуровского завода еще на 3 млн тонн конденсата в год. Но у нас есть время проанализировать ситуацию на рынке, так как инвестиционное решение нужно принять не позднее 2011 года.

– Что же касается рынка в целом, то в 2009 году я ожидаю некоторого снижения потребления газа, обусловленного кризисом. Однако газ – это наиболее экологически чистое топливо, поэтому спрос на него вскоре начнет расти как внутри страны, так и за ее пределами. Не секрет, что Европа планирует постепенно отказываться от атомных и угольных электростанций в пользу газовых. Поэтому, на мой взгляд, необходимо готовить к запуску новые добычные мощности, правда, может быть, стоит скорректировать сроки их ввода.

Беседа вел Сергей Правосудов
Фото ОАО «НОВАТЭК»

ОТ САРАТОВА ДО ЯМАЛА



ВНИПИгаздобыча

ды деятельности по проектам института обустроено около 200 газовых и газоконденсатных месторождений – от севера Западной Сибири и Урала до республик Средней Азии, проложены десятки тысяч километров магистральных газопроводов и газопроводов-отводов, построены и успешно действуют подземные хранилища (ПХГ), установки и заводы по переработке газа, газового конденсата, сопутствующих компонентов. Большинство наших проектов содержат уникальные инженерные решения, не имеющие аналогов в мировой практике. Кстати, одно из исторических названий «ВНИПИгаздобыча» – «Востокгипрогаз» (1956–1971 го-

«ВНИПИгаздобыча» выполняет полный комплекс проектно-изыскательских, геологических, научно-исследовательских работ для строительства, расширения, реконструкции и технического перевооружения объектов газовых, нефтегазоконденсатных месторождений (НГКМ), газотранспортных систем, ПХГ, предприятий по переработке углеводородного сырья. Институт осуществляет авторское сопровождение объектов на всех этапах жизненного цикла проектов.

– Как давно ваши специалисты работают на Севере?

– С 1965 года, с проекта крупнейшего Вуктыльского месторождения. Здесь

За 60 лет деятельности по проектам института обустроено около 200 газовых и газоконденсатных месторождений, проложены десятки тысяч километров магистральных газопроводов, построены и успешно действуют подземные хранилища, установки и заводы по переработке газа

нам пришлось столкнуться с определенным давлением газа в пласте, высоким содержанием конденсата, сплошной заболоченностью и за торфованностью

местности, островной вечной мерзлотой. Объект был стратегическим: освоение требовалось для решения проблемы дефицита топлива в Москве и центральных районах страны. Уже в 1968-м месторождению было введено в опытно-промышленную эксплуатацию. Именно

На вопросы журнала отвечает генеральный директор ОАО «ВНИПИгаздобыча» Виктор Милованов

– Виктор Иванович, в прошлом году вашему институту исполнилось 60 лет. Расскажите об истории его развития.

– История «ВНИПИгаздобычи» началась в 1948 году, когда для осуществления проектных работ на газовых месторождениях Саратовской и Сталинградской областей была образована Нижне-Волжская экспедиция института «Гипровостокнефть».

История

– Именно в Саратовской области произошло зарождение газовой отрасли России. Здесь было открыто Елшанское месторождение, голубое топливо которого стало поступать в Москву по первому в стране магистральному газопроводу. Наша история – это 60 лет созидания. За го-

ды), когда институт обеспечивал проектной продукцией весь восток Советского Союза – от Средней Азии до Сахалина.

Сегодня институт проектирует более 10 крупнейших объектов «Газпрома», наиболее значимые из которых – Ямал, Большой Уренгой, Заполярное и другие.





До сих пор самым большим северным объектом института остается Уренгой. Здесь было найдено много технических решений, примененных впервые: кустовое размещение скважин, коллекторная схема сбора газа, полуподземная прокладка трубопроводов на обводненных грунтах

на Вуктыле отрабатывался метод полевого проектирования. Затем было обустройство Мастахского месторождения в Якутии и Мессояхского, обеспечивающего газом Норильск.

До сих пор самым большим северным объектом института остается Уренгой, здесь мы работаем с 1973 года. Было найдено много технических решений, примененных впервые: кустовое размещение скважин, коллекторная схема сбора газа, полуподземная прокладка трубопроводов на обводненных грунтах и т. д. Многое из внедренного на Уренгое до сих пор широко применяется при обустройстве северных месторождений. Огромную роль для «ВНИПИгаздобычи» сыграла работа над комплексным проектом Заполярного НГКМ. Здесь нам удалось создать полностью автоматизированный комплекс. И это при том, что закладываемые нами в проект оборудование и конструкции в те времена либо просто отсутствовали на отечественном рынке, либо их применение требовало изменений в документации.

Ямал

— Завершение юбилейного года означает только одно: начало разработки новых проектов. Сегодня наш приоритет — Ямал. Впервые проблемами полуострова мы начали заниматься еще в далеком 1984-м. Но вскоре, по независящим от нас причинам, проект был заморожен почти на 20 лет. Однако в 2002 году решением «Газпрома» институт стал генеральным проектировщиком по обустройству Бованенковского и Харасавэйского месторождений полуострова. Наша цель — набрать в работе над мегапроектом «Ямал» такую интеллектуальную форму, при которой институту будут по плечу любые задачи.

— В прошлом году началось строительство магистрального газопровода Бованенково — Ухта. Какова роль вашего института в этом проекте?

— Это строительство — первое материальное воплощение нашей большой шестилетней работы над проектом. В 2004 году было подготовлено «Обоснование инвестиций в обустройство Бова-

ненковского месторождения на полуострове Ямал и транспорт газа». На его базе «ВНИПИгаздобыча» с 2006 года разрабатывает два основных проекта: «Обустройство сеноман-аптских залежей Бованенковского НГКМ» и «Строительство системы магистральных газопроводов Бованенково — Ухта». Вначале казалось, что их создание — почти невыполнимая задача: замыслы неоднократно менялись, специалисты все время пытались отыскать новые, более эффективные способы достижения поставленных целей. Параллельно институт осваивал мониторинг геокриологической среды, ряд инновационных направлений — технологии работ с оцифрованными моделями местности и проектирование на основе результатов лазерного сканирования.

Актуальные проекты

— Начало строительства дает огромный заряд оптимизма, поскольку является свидетельством того, что наши проекты, даже самые сложные, жизнеспособны и эффективны, а потому будут реализовываться и в дальнейшем.

— Какие планы «ВНИПИгаздобычи» были реализованы в 2008 году?

— В течение года были введены в эксплуатацию станция охлаждения газа Песцовой площади Уренгойского НГКМ, второй пусковой комплекс

Канчурино-Мусинского комплекса ПХГ, вторая очередь дожимной компрессорной станции на Западно-Таркосалинском газовом месторождении. Кроме того, на данный момент завершается строительство первой очереди уникального объекта – установки комплексной подготовки газа (УКПГ) на компрессорной станции «Александров Гай». Впервые подобная установка возводится не на месторождении, а на системе магистральных газопроводов. Она предназначена для подготовки импортируемого из республик Центральной Азии некачественного голубого топлива, содержащего механические примеси и не полностью очищенного от влаги и углеводородов. Установка рассчитана на обработку почти 40 млрд куб. м газа в год и доведение его качества до соответствия отраслевым стандартам. Проект УКПГ на компрессорной станции включает в себя две очереди: одна из них – осушка и очистка газа, другая – строительство адсорбционной установки, технологии для которой внедряются с участием итальянских разработчиков.

Перспективы

– Поэтому проект смело можно назвать международным.

– **Каковы ваши планы на ближайшее будущее?**

«В 2007 году нами закончено обоснование инвестиций для Ковыктинского месторождения. Будем работать над объектом в Якутии – в Восточной газовой программе нам доверена роль генерального проектировщика Чаяндинского НГКМ»

– В перспективе – продвижение на Восток. Собственно, еще в 2007 году нами закончено обоснование инвестиций для Ковыктинского месторождения. Мы хорошо изучили проблематику, связанную с данным регионом. Будем работать над объектом в Якутии – в Восточной газовой программе нам доверена роль генерального проектировщика Чаяндинского НГКМ. Кроме того, в настоящее время находятся в разработке около 200 объектов. Сейчас ведутся переговоры о проектировании подземного хранилища газа в Турции, обсуждаются предложения по сотрудничеству в Узбекистане и Туркменистане.

В ближайшее время нас ждет продолжение работы над проектом «Ямал». И для меня лично, и для всего нашего института, вложившего в него много сил, ввод газопровода в эксплуатацию – дело чести. Если изначально пуск был запланирован на третий квартал 2011 года, то сейчас уже изыскиваются резервы для его досрочной сдачи в эксплуатацию в первом. Если такое решение будет принято, при-

дется работать засучив рукава. При этом нужно постоянно помнить об ответственности, которая лежит на нас, – за безопасность будущих сотрудников комплекса и за экологическую стабильность раннего северного региона.

– **Какие перспективы ожидают институт?**

– Расширение комплекса инженерных услуг. Активно развивается функция «ВНИПИгаздобычи» как генпроектировщика, отлаживается система взаимодействия с субподрядными проектными организациями, которых сейчас у нас более ста. Можно уверенно сказать, что юбилей мы встретили достойно. Но останавливаться на достигнутом не собираемся. Перед нами поставлена задача освоения месторождений Крайнего Севера и шельфов – это будущее России. Осознание ответственности за развитие газовой отрасли страны является для нас мощным стимулом для дальнейшего поиска новых технических решений.

Беседу вела **Елена Касаткина**
Фото ОАО «ВНИПИгаздобыча»



ЭПОХА ШЕСТИ

Уренгойская «дочка» «Газпрома» установила мировой рекорд

В конце минувшего года ООО «Газпром добыча Уренгой» отметило свое 30-летие, а также поставило своеобразный рекорд – 6 трлн куб. м добытого природного газа.



«Мир, – заметил как-то губернатор Ямало-Ненецкого автономного округа **Юрий Неелов**, – не видел таких темпов, объемов и результатов освоения Арктики. Иностранцы не верили в реальность наших проектов...» Не верили потому, что никому и никогда еще на нашей планете не удавалось извлечь из недр такой объем «голубого» топлива, какой добыло газпромовское дочернее предприятие за весь период своей деятельности.

Гости с Большой Земли

Несмотря на тридцатиградусный мороз (впрочем, ничего другого гости из Москвы и не ожидали), для прибывшей на праздничные мероприятия делегации специально провели обзорную экскурсию по Новому Уренгою. Осмотрев из окон автобуса все главные достопримечательности газовой столицы (мороз крепчал), гости оказались в Музее трудовой славы. Вопреки не слишком оригинальному названию, музей в Новом Уренгое оказался на самом деле очень интересным, поэтому рассказ экскурсовода **Елены Куцковой** все, даже те, кто сам участвовал в событиях, о которых шла речь, слушали с большим вниманием. «Трудовая слава» – штамп, от которого в первое мгновение хочется отмахнуться, как от какого-нибудь популистского лозунга вроде «Миру – мир», но здесь, в Новом Уренгое, это не пустые слова. Ведь те, кто работали в этих местах,

действительно совершали подвиги, более того, они совершаются на Крайнем Севере и в наше время, причем ежедневно, просто о них не принято трубить на каждом углу.

Когда-то на месте нынешних уренгойских промыслов, улиц и домов была малообитаемая тундра. Тем, кто осваи-

Поначалу никто не имел четкого представления о добыче газа в Приполярье

вал месторождение, приходилось жить и работать в экстремальных обстоятельствах. Но если люди мужественно преодолевали любые невзгоды, то оборудование в условиях вечной мерзлоты и топких болот вело себя порой непредсказуемо: проектные институты, его создававшие, не всегда могли предусмотреть, как оно будет работать на Крайнем Севере. Поначалу никто не имел четкого представления о том, как добывать газ в Приполярье. Прецедентов освоения месторождений в таких условиях мировая практика не знала, и поэтому каждая возникающая проблема требовала сугубо новаторских решений. А люди, принимавшие их в суровых условиях, выстояли и освоили этот неприветливый край. Конечно, кто-то уезжал сразу, не выдержав испытаний, но многие, наоборот, задержались здесь дольше, чем планировали, а кто-то и вовсе остался в Новом Уренгое навсегда.

«Эпоха шести триллионов»

После музея московскую делегацию «Газпрома» привезли на площадь рядом с КСЦ «Газодобытчик».

Здесь среди изысканных ледяных скульптур гостей встретили добрым словом, а также дали возможность ударить в шаманский бубен и загадать сокровенное желание. Московским гостям также подарили традиционные обереги,

после чего перед ними распахнул двери культурно-спортивный центр Нового Уренгоя.

Открывая 6 декабря в КСЦ «Газодобытчик» праздничный концерт, названный «Эпоха шести триллионов», генеральный директор ООО «Газпром добыча Уренгой» **Рим Сулейманов**, более двадцати лет руководящий этим предприятием, сказал: «Нашему поколению выпала трудная и почетная задача – осваивать уникальное по запасам и крупнейшее в мире Уренгойское нефтегазоконденсатное месторождение. Это было время испытания характеров, когда в суровых условиях приполярной тундры молодые энтузиасты, комсомольцы шаг за шагом обустраивали огромную территорию месторождения, возводили важнейшие для страны промышленные объекты, прокладывали трубопроводы и дороги, создавали социальную инфраструктуру и строили наш город – Новый Уренгой. И только благодаря мужеству

ТРИЛЛИОНОВ



и стойкости наших рабочих и специалистов тридцать лет назад Родина получила первые кубометры уренгойского газа».

После поздравлений руководителей на сцене «Газодобытчика» состоялся и сам концерт, в первом отделении которого выступило немало замечательных

Гостей встретили добрым словом, а также дали возможность ударить в шаманский бубен и загадать сокровенное желание

артистов разных жанров, а во втором — блистал Хор Турецкого. Было в этот вечер в культурно-спортивном центре Нового Уренгоя, попросту говоря, здорово. У гостей из менее суровых регионов ощущение праздника усиливалось самим нахождением в теплом помещении (кто хоть раз прилетал зимой на Крайний Север из плюсовой температуры подвергнувшейся глобальному потеплению центральной России, поймет). Находясь в уютном «Газодобытчике», в какой-то момент забываешь, что за стенами его — сорокаградусный (температура к вечеру

падает еще градусов на десять) мороз. А вспомнив, с еще большим энтузиазмом присоединяешься к мнению мэра города — **Ивана Костогриза**, который со сцены «Газодобытчика» искренне поблагодарил ветеранов Нового Уренгоя: «Хотел бы выразить благодарность и признательность прежде всего тем, кто заложил традицию заботиться о людях: коллектив градообразующего предприятия ориентирован на

то, чтобы осуществлять социальные проекты и программы. Спасибо, что вы строили прекрасный город!»

Выйдя с «Эпохи шести триллионов» на мороз, новоуренгойцы и съехавшиеся на юбилей из разных концов страны гости смогли полюбоваться фейерверком и убедиться, что Новый Уренгой в свете «звездных фонтанов» совершенно неотразим...

Владислав Корнейчук

Фото предоставлены Службой развития общественных связей ООО «Газпром добыча Уренгой»



ООО «Газпром добыча Уренгой» на протяжении более чем тридцати лет разрабатывает и осваивает крупнейшее в мире Уренгойское нефтегазоконденсатное месторождение (его начальные запасы — 12 трлн куб. м газа). Первая установка комплексной подготовки газа была введена в промышленную эксплуатацию 22 апреля 1978 года. В мае того же года добыт первый миллиард куб. м уренгойского газа, к апрелю 1986 года — первый триллион.



«ШИЗГАРА» И ДЖИНСЫ

Кино – искусство современное

Известный режиссер и генеральный директор крупнейшего в Европе киноконцерна «Мосфильм» Карен Шахназаров рассказал журналу «Газпром» о своей новой картине, исчезнувших империях, пиратской продукции и помощи ветеранам.

– Карен Георгиевич, расскажите о работе над вашим новым фильмом «Палата №6». Где снимали?

– В Рогачеве, это километров сто от Москвы. Там находится эффектный такой монастырь, в котором сейчас устроен интернат для душевнобольных. Действие повести **Чехова** мы перенесли в наши дни. К слову, со времен Антона Павловича в психиатрических заведениях России мало что изменилось. Модернизировать диалоги не стали: оставили все, в том числе и такие слова, как «извольте». Эта речь по нынешним временам слишком... интеллигентна, но она наполнена смыслом, который сегодня невероятно актуален. «Палата №6» – старый мой, как модно сейчас говорить, проект. Мы с **Сашей Бородинским** написали этот сценарий двадцать лет назад (после «Города Зеро»). Предполагалось, что **Рагина** будет играть **Мастроянни**. Кстати, в конце 80-х совместных проектов было гораздо больше, чем сегодня.

Чехов по-итальянски

– Помню, выбрали уже натуру, но итальянцы вдруг отказались делать картину: они хотели что-то традиционное, из той эпохи, а мне это как раз было не интересно. В результате разошлись,

и, кстати, думаю, хорошо, что так тогда вышло. Для той нетрадиционной формы, которую мы придумали, мегазвезда **Мастроянни**, может, и не подходил. И потом, шла перестройка, постоянно разоблачали КГБ, психушки. У этой картины оказалось в то время много ненужных политических аллюзий. У **Чехова** ведь совершенно никакой политики нет, есть какой-то глубокий поиск правды человеческой, исследование души...

– А опыт съемок в психиатрической больнице, имею в виду ваш фильм «Цареубийца», как-то пригодился во время работы над «Палатой №6»?

– Конечно. Хотя в «Цареубийце» психушка была фоном, а в «Палате №6» именно там почти всё и происходит. Более того, в этой картине настоя-

– Киноконцерн живет на собственные заработанные средства и никогда никаких кредитов не брал. И пока во всяком случае у нас ситуация стабильная – в отличие от некоторых мелких киностудий, где, я слышал, появились сегодня большие проблемы. Впрочем, есть и у нас тревожные симптомы. Некоторые финансируемые на частные деньги проекты остановлены чуть ли не на финальной стадии. В принципе монтажные и тон-студии на «Мосфильме» сегодня плотно загружены – картины заканчивают, а вот всё то, чего, по идее, всегда требуют новые картины – камеры, павильоны, декорации – востребовано заметно меньше, чем обычно. К тому же Министерство культуры почему-то задерживает выдачу господдержки, из-за чего не могут запуститься некоторые запланированные проекты.

Хотя бюджетные деньги в принципе есть.

– Карен Георгиевич, так это все-таки «Шизга-

«Шизгара» и джинсы не могли подточить советский образ жизни, но в то же время в этом деле они играли куда большую роль, чем диссидентский самиздат

ра» и джинсы разрушили Советский Союз, или эти вещи просто привнесли долю гламура в негламурную тогдашнюю действительность? Я сейчас, конечно, о вашем фильме «Исчезнувшая империя».

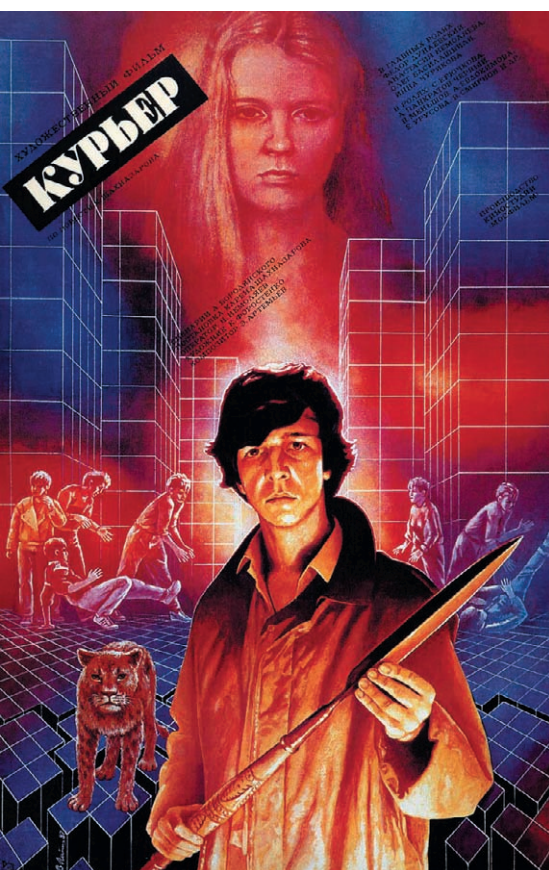
– Конечно, сами по себе «Шизгара» и джинсы не могли подточить советский образ жизни, но в то же время в этом деле они играли куда большую роль, на мой взгляд, чем диссидентский самиздат, допустим. Потому что массам последний был в основном неизвестен, а значит, никакого большого влияния на их мировоззрение не оказывал, тогда как западная мода проникла в каждую

щие пациенты играли роли со словами. Вообще говоря, такие заведения обладают специфической энергетикой.

– Карен Георгиевич, нет у вас опасения, что вашу картину станут сравнивать с фильмом **Формана**, говорить, что психбольница – удачный, скажем так, маркетинговый ход?

– Я лично «Полет над гнездом кукушки» очень люблю, но сравнивать этот фильм с нашим вряд ли оправданно: у них и истории разные, и смыслы...

– А можно ли что-нибудь уже сейчас сказать о влиянии мирового экономического кризиса на отечественную киноиндустрию?



деревню. Хорошо помню, приезжаешь и видишь, что у кого-то обязательно есть магнитофон, на котором записаны какие-то группы, ансамбли. Не было в тот момент уже силы, которая бы смогла это распространение остановить: всё переписывалось, размножалось и проникало в поры тогдашней молодежной культуры.

Исчезнувшая империя

— Вообще говоря, уже в 70-е у меня было ощущение, что страна... неэффективна. Магнитофон кассетный наша промышленность создала, хоть и сильно уступавший западным аналогам, а видеомагнитофон, компьютер персональный — уже нет. Система, которая в какой-то момент хорошо сработала в плане модернизации страны и сконцентрировала силы для отражения внешней угрозы, в 60-е начала пробуксовывать.

— С кем из главных героев «Исчезнувшей империи» у вас больше всего общего?

— В каждом из этих трех парней есть что-то такое, что было свойственно и мне. И хотя я не могу сказать, что это — моя история, все ситуации, показанные

в фильме, мне хорошо знакомы. Многие из того, что происходит на экране, было и со мной — и «сейшны» посещал, и сдавал книги в букинистический, и в Гагры ездил... С другой стороны, даже работая над исторической картиной, действие которой никак не пересекается с твоей собственной жизнью, хочешь или не хочешь, но пользуешься своим опытом, каким-то образом переносишь его в фильм, трактуешь происходящее в соответствии со своим личным жизненным багажом.

— Есть ощущение, что в связи с разразившимся экономическим кризисом весь мир может стать «исчезнувшей империей». Может, этот коллапс — плата за неправильную систему ценностей?

То, в чем есть глубина и правда, становится классикой. Пример — «Палата №6»

— Одна из идей «Исчезнувшей империи» — в мире нет вообще ничего вечного. Сегодня поражает, насколько мы себе даже представить не могли тогда, в 60–70-е, что Советского Союза не будет. Наверное, так же трудно вообразить сейчас, что когда-нибудь не станет и тотального капитализма в его либеральном англо-саксонском исполнении. Но,





думаю, эта «империя» тоже на грани исчезновения. В США об этом многие говорят, сам слышал подобные разговоры. У нас размышлять в этом направлении пока еще боятся. Мы запрыгнули в последний вагон поезда, а он возьми, да и остановись: обидно. Я в последнее время общался со многими американскими интеллектуалами, сложилось впечатление, что они не очень-то и расстроены перспективой этого «исчезновения».

– **Получается, скоро у них начнется перестройка?**

– Думаю, уже началась. **Барак Обама** – не случайный персонаж в их истории. Слышал от некоторых американцев и такое: «Чтобы что-то стоящее построить, надо старое разрушить. Сейчас у нас всё неправильно, бессмысленно ремонтировать имеющееся». Это очень похоже на то, что говорила интеллигенция у нас в конце 80-х.

Продолжения не будет

– Я, кстати, всегда считал и сейчас считаю, что период Советского Союза был необходим нашей стране и каким-то другим он в принципе быть не мог. Более того, нефтяная и газовая отрасли, металлургия – всё то, что сегодня приносит стране прибыль, возникло тогда, усилиями той власти, того народа. Союз быстро распался? Так был пример, когда империя исчезла еще быстрее. Известный российский историк **Василий Розанов** про Февральскую революцию 1917 года очень точно сказал: «Россия слиняла за три дня». Распалась в свое время и Британская империя и многие другие. Но люди-то всё равно остаются. Об этом я и делал «Исчезнувшую империю».

– **А почему самым нежизнеспособным из трех друзей в этом фильме оказался именно «мажор»?**

– Слабее, выходит, был. По моим наблюдениям, выходцы из привилегированных слоев часто оказывались неприспособленными к жизни, спивались, умирали. В 90-е это особенно было заметно.

– **Вообще говоря, в «Исчезнувшей империи» есть некий минор, хотя у тех двоих, что встречаются в финале картины, всё, что называется, о,кей...**

– Всё вроде бы нормально у них, да, хотя ведь именно это поколение потеряло страну. Они этим и вошли в историю. Те, допустим, кому было в 45-м году лет двадцать-тридцать, страну сохранили, а те, кто был в этом возрасте спустя сорок лет, ее потеряли. Когда какой-нибудь инопланетянин через 150 000 лет окажется на Земле и изучит ее историю, то он скажет: вот поколение, при котором исчезла империя. И вряд ли об-

Страна теряет огромные суммы в виде налогов из-за того, что в России доля пиратских копий – около 80 процентов

ратит внимание на то, что его представители впервые в СССР надели джинсы, стали читать **Солженицына**... Что носили и читали в 45-м, инопланетянина через 150 000 лет заинтересует меньше, чем тот факт, что тогдашние парни и девушки империю отстояли. И глупо сейчас себя успокаивать: «Зато колбаса появилась!»

– **Тысячу раз вас, скорее всего, об этом уже спрашивали, и все-таки... Почему вы не стали снимать продолжение «Курьера»?**

– Для меня в кино самое интересное – подготовительный и съемочный периоды. Я не отношусь к тем режиссерам, для которых самое важное – мон-

таж картины. Я быстро снимаю. У меня такой характер, темперамент. Не могу долго снимать – начинаю терять интерес. Сняв фильм, остываю к этой теме, а уж делать продолжение мне, тем более, совсем не хочется. Поэтому все предложения такого рода я отклонял. Сейчас вот Сашка Бородянский пишет сценарий продолжения нашего с ним фильма «Мы из джаза», предлагал мне быть режиссером (продюсер на Украине, большой любитель джаза, хочет сделать масштабный проект, пригласить американских звезд джаза). Я ответил, что права, какие надо, отдаю, но сам участвовать не стану. Вот и Федя **Дунаевский** (исполнитель главной роли в фильме «Курьер». – **Ред.**) года два назад заходил ко мне, приносил сценарий. Те же герои двадцать лет спустя, есть общее с жизнью самого Федора, который уезжал

из страны, потом вернулся... Не могу сказать, что сценарий мне очень понравился, но я сказал Дуна-

евскому: «Пожалуйста, снимай сам, я не против». Федор получил ведь режиссерское образование и в принципе мог запускаться на «Мосфильме» с этой картиной, но куда-то исчез.

– **В кино сегодня ходят в основном развлекаться. Это зритель изменился или кинематограф?**

– Страна, жизнь, эпоха, народ – всё другое! И кинематограф изменился. Время такое. Превалирует развлекательная составляющая... С другой стороны, в США, где основная масса блокбастеров и производится, недавно в новом переводе вышла «Война и мир» тиражом 600 000 экземпляров. Побывав в Америке, обратил внимание,



что роман довольно активно раскупается. Не уверен, что у нас так хорошо разбирали бы сегодня «Войну и мир» в магазинах.

Интеллектуальное кино

— То, в чем есть глубина и правда, становится классикой. «Палату №6», к примеру, если взять. Это очень тяжелое произведение, беспросветное, Антон Павлович подошел в ней к краю какой-то не исследованной никем бездны. Читают эту повесть 2–3% населения, но на протяжении более чем ста лет, а блокбастер выходит, его смотрят и тут же забывают о нем. Такие фильмы никто, как правило, не пересматривает. Сегодня и дети не могут уже смотреть «Звездные войны». Блокбастер — это... какая-то неизбежность в наше время. Хотя такие времена у мирового кинематографа уже были. Я помню вал исторических блокбастеров в 70-е годы, в прокат тогда вышла масса помпезных американских постановок. Потом пришло время реалистичного жесткого кино, выдвинувшего на первый план таких звезд, как Роберт де Ниро, Аль Пачино, Дастин Хоффман, Роберт Редфорд, Пол Ньюман... Не исключаю, что нынешний период блокбастеров сменится волной интеллектуального кино.

— Карен Георгиевич, в последнее время по телевидению очень часто показывают бедствующих артистов кино. Немало, думаю, есть и нуждающихся режиссеров, операторов, рабочих, водителей... Скажите, крупнейший в Европе киноконцерн «Мосфильм» помогает каким-то образом тем, кто отдал свои лучшие годы отечественному кино?

— Мы ведем очень большую благотворительную деятельность. У работников «Мосфильма» есть доплата к пен-

сии. Некоторых заслуженных людей, у которых не очень хорошая финансовая ситуация, мы берем на договор в качестве советников. Оказываем помощь одному детдому, находящемуся во Владимирской области.

— Какие убытки несет отечественная киноиндустрия из-за распространения контрафактной продукции?

— Общественная палата при Президенте РФ, членом которой я являюсь, проводила недавно слушания на эту тему. По оценке легальных производителей, 80% продающегося у нас — пиратская продукция. Уж сколько лет говорится о борьбе с нелегальными производителями, и никаких изменений в лучшую сторону! Думаю, что дело тут в коррупции, ведь контрафактная кинопродукция приносит гигантские прибыли. В регионах заводами, на которых производятся нелегальные копии фильмов, подчас владеет местное крупное начальство. Эта проблема, кстати, в большинстве стран решена. В некоторых государствах контрафакта на рынке — 10–15%. В Китае гораздо больше, но там эту проблему могут решить за неделю, если захотят. Китайские власти сознательно допускают пиратство, поскольку в этой стране высокая безработица.

— Сегодня фильмы нелегально распространяются еще и через Интернет.

— В огромном количестве! В Америке ко мне подходили люди и говорили, что видели многие мои фильмы. Я удивлялся поначалу: «Где?!» А мне: «Как, где? В Интернете же все выложено!» На слушаниях Общественной палаты представитель отдела «К» МВД сказал, что у них есть куда более серьезные задачи, мол, решайте этот вопрос сами — договаривайтесь!

Как мы можем договориться с правонарушителями, это ведь то же самое,



что с грабителями какими-то на улице договариваться?! К сожалению, у многих сегодня позиция по этому вопросу такая: ну получит какая-то там кинозвезда денег, купит себе еще один «мерседес»! А страна теряет огромные суммы в виде налогов, которые можно было бы потратить на те же психбольницы, привести их в порядок!

— Как вы считаете, почему ваши фильмы «Мы из джаза», «Зимний вечер в Гаграх», «Курьер» до сих пор часто показывают по телевидению?

— В любые времена интересны картины, в которых рассказывается о взаимоотношениях людей. Они понятны разным поколениям. Ведь есть фильмы, которые нынешней молодежью поняты быть не могут: не все же сегодня знают, что такое ЦК КПСС, партком, обком и так далее. Хотя я не обольщаюсь: любое кино всё равно быстрее устаревает, чем, например, литература. В нем слишком много... техники, технологии. Я очень люблю черно-белое кино, а мои дети не могут его смотреть, для них оно теряет вообще какой-либо смысл из-за того, что изображение не цветное. Они выросли совсем в другой среде, в другое время, а кино — дело современное. «Броненосец «Потемкин» — гениальная картина, но мало кто сегодня пойдет в кинотеатр на нее. А вот «Войну и мир» многие перечитывают. Кстати, в рамках некоммерческой программы «Мосфильма» мы занимаемся восстановлением старых кинокартин, закупили очень хорошую аппаратуру, используем новейшие технологии. В частности, в последнее время нами отреставрированы фильмы «Зеркало», «Андрей Рублев», «Война и мир». Сейчас восстанавливается «Александр Невский».

Беседу вел Владислав Корнейчук
Фото предоставлены Мосфильм-Инфо



АБСОЛ

**Сотрудник службы
безопасности
ООО «Газпром
добыча Ямбург» –
сильнейший
каратист планеты**

Отец Анзора – военный, а потому до пятнадцати лет будущему абсолютному чемпиону мира приходилось часто менять место жительства. Сегодня спортсмену тридцать и ездить приходится постоянно: Шихабахов регулярно «курсирует» между домом на Северном Кавказе и Крайним Севером, где работает в газодобывающей компании.

Родился Анзор в городе Тульчине Винницкой области, но жил там недолго: семья военного, как это часто бывает, каждые два-три года переезжала на новое место. Остановками на этом маршруте стали города Украины, Белоруссии, России, Чехословакии и Германии. «В каждом из этих мест, – вспоминает Анзор, – я обязательно посещал какие-нибудь спортивные секции. Занимался боксом, плаванием, борьбой, тяжелой атлетикой, футболом, хоккеем, лыжами... Что такое карате, узнал, когда мы жили в Германии».

Когда отец Анзора вышел в отставку, семья переехала в Кабардино-Балкарию. «В Нальчике, – рассказывает Анзор, – где мы стали жить, занялся карате. В пятнадцать лет жесткий вид борьбы, когда в схватке проверяются реальные боевые качества, нравится особенно. Увиденные мною фильмы с участием Брюса Ли и Джеки Чана усилили «болезнь»».

Поскольку в жизни Анзора были не только спортивные секции, но и художественная школа, то теперь каратист, помимо всего прочего, рисует портреты, занимается резьбой по дереву, переделывает под собственный вкус свои автомобили: «Если не нравится форма бампера, резина или фары, – рассказывает об этом своем хобби Анзор, – меняю. В двигатель, правда, никогда не лезу».

Первое место в Японии

The 3rd I.K.O. Matsushima World Open Kyokushin Karate Tournament состоялся 29–30 ноября минувшего года в япон-



Российских каратистов боясь, уважают, но на пьедестале видеть не хотят

ском городе Исесаки. Выступили на этом престижном чемпионате и сотрудники службы безопасности ООО «Газпром добыча Ямбург» Анзор Шихабахов, Александр Ибрагимов, Александр Каршигеев, Фаниль Мажитов, Андрей Носков, Сергей Павлов, Андрей Борисов.

«Победа на этом турнире для меня долгожданная, – говорит Анзор. – Гото-

ваясь к нему, рассуждал так: мне тридцать, уже десять лет выступаю на соревнованиях, это – пятый мой чемпионат мира, я входил в тройку лучших, но первое место доставалось не мне, если в этот раз не возьму “золото”, доведется ли вообще когда-нибудь?... Обычно ведь как происходило?! Дерусь, допустим, в финале с японцем, судят японцы. Ситуация, в которой надо уж совсем “уронить” соперника, чтобы отдали победу тебе. Ну, вот она и уходит к японцу, естественно».

Обычно на чемпионате мира по карате кекусинкай в каждой сборной – один-два фаворита. На ЧМ в Исесаки страны-участницы все как одна выставили максимально сильные составы. И все-таки именно в этот раз Шихабахов взял первое место. «На этом чемпионате мира, конечно, тоже были свои фавориты, звезды, которых зрители, судьи, организаторы любят и от которых ожидают побед, – говорит Анзор. – Российских же каратистов, как обычно, боялись, уважали, но не хотели видеть на пьедестале. Российская звезда кекусинкай Саша Ибрагимов по версии I.K.O. Матсushima на чемпионате в Исесаки был явным фаворитом. И поскольку судьи это понимали, то все время ловили момент, как бы его “слить”. Ибрагимов в поединке с испанцем чуть-чуть нарушил правила, и они отдали победу противнику. А так Саша, конечно, в тройку сильнейших вошел бы обязательно».

ЮТНЫЙ ЧЕМПИОН

Анзор Шихабахов — мастер спорта международного класса, мастер боевых искусств России, у него черный пояс и 1-й дан. Принимал участие в чемпионатах мира по пяти разным версиям карате кекусинкай. Дважды становился чемпионом Европы, трижды — призером чемпионатов мира, дважды — чемпионом России, абсолютным чемпионом Ассоциации кекусинкай России (АКР). Награжден национальной премией «Золотой пояс». Шихабахов окончил физмат и юрфак Кабардино-Балкарского государственного университета.

«Кровавый спорт»

«Когда с каждого турнира возвращаешься если не с переломами, то с гематомами, — говорит Анзор, — это тем, кто за тебя волнуется, нравиться не может». Хочешь или не хочешь, родным и близким будущего абсолютного чемпиона пришлось смириться с тем, что он приезжает с соревнований «полуживым». «Я тут как-то подсчитал свои «потери»: где-то сломал палец, где-то ребро, где-то голень... Двадцать переломов насчитал. За весь турнир, когда дерешься по пять-шесть боев (а ведь мы же без щитков выступаем), сколько гематом новых получаешь, все тело в них! Ведь выходит против тебя дядька, который тоже готовился и так же сильно способен ударить!» — рассказывает Анзор о том, какой кровью достаются победы.

«Газпром добыча Ямбург»

Александр Ибрагимов сыграл в жизни Анзора Шихабахова очень важную роль. «Я познакомился с Сашей лет восемь-девять назад на одном из турниров. А в 2004-м году на чемпионате мира в Японии Ибрагимов, зная, что в службе безопасности компании «Газпром добыча Ямбург» есть вакансия, предложил мне пойти туда работать. Сегодня могу сказать: очень рад, что тогда воспользовался этой возможностью», — рассказывает Анзор.

По словам Шихабахова, 50–60-градусный мороз не кажется ему таким уж

суровым испытанием именно благодаря тому, что работать приходится в замечательном коллективе. И хотя к карате трудовая деятельность Анзора и его товарищей прямого отношения не имеет, но сотрудники службы безопасности обязаны находиться в хорошей физической форме, и парни, разумеется, регулярно тренируются, конечно же, не забывая о карате. «Поскольку работаю вахтовым методом — месяц там, месяц здесь, — рассказывает Анзор, — пример-

ча Ямбург». Похоже, сегодня в мировом карате кекусинкай, действительно, есть две главные силы — иранцы и газпромовская команда. Что касается наших главных соперников, то иранцы обычно по всем версиям карате кекусинкай выступают очень хорошо. Объясняется это тем, что военные в Иране, составляющие значительную часть мужского населения страны, серьезно занимаются именно этим видом спорта. «В Исесаки, — говорит Анзор, — я в

очередной раз увидел, как иранцы, завоевывая второе или третье место, готовы были расплакаться.

Это притом, что каратисты из других стран, попав в восьмерку сильнейших, прыгают до потолка».

О планах на будущее победитель престижных турниров, мастер международного класса Анзор Шихабахов говорит так: «Если бы я выиграл «весовой» (когда каждый в своем весе) чемпионат мира, то у меня была бы цель выиграть абсолютный ЧМ, а теперь, поскольку я взял на нем «золото», то даже и не знаю, к чему мне теперь в спорте стремиться!»

Владислав Корнейчук

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

В суровых условиях Крайнего Севера сформировалась сильнейшая в мире сборная по карате кекусинкай

но полгода, по идее, должен проводить в Ямбурге, но постоянно езжу на турниры и, когда готовлюсь к соревнованиям, много времени провожу на базе в Чайковском в Пермской области. В году я только два-три месяца нахожусь на Крайнем Севере. Спасибо руководству ООО «Газпром добыча Ямбург», которое разрешает ездить на турниры, дает возможность хорошо к ним подготовиться».

Главные силы

«В качестве сборной России по карате кекусинкай, — считает Анзор, — можно выставлять сборную «Газпром добы-



ВЫХОД В «КОС

Газовики пригласили детей в кино

Свыше тысячи детей побывали на традиционной благотворительной акции ОАО «Газпром» для детей из московских детских домов, школ-интернатов и социально незащищенных семей, которая прошла в субботу и воскресенье – 24 и 25 января в кинотеатре «Космос».



Перед тем как увидеть мультипликационный фильм «Приключения Десперо», гости были атакованы в фойе кинотеатра клоунами, которые делали фигуры из воздушных шаров и рисовали на лицах детей аквагримом. Колдовавший над аппаратурой диджей с помощью разнообразной музыки создавал в помещении

позитивные вибрации, а вокруг, настраивая пришедших на праздничный лад, прохаживались Карлсон и Незнайка. Немало веселого и смешного, вообще говоря, произошло в течение полутора-двух часов на обоих этажах «Космоса». В какой-то момент, к примеру, клоун Сёма сагитировал детей позвать Снегуроч-

Организации, из числа охваченных акцией «Газпрома»: ГОУ спецшкола-интернат № 17, детский приют «Дорога к дому», фонд «Нет алкоголизму и наркомании», фонд «Линия жизни», АНБО «Экилибр – Солидарность», Таганский детский фонд, союз «Чернобыль» России, Детский театр-студия исторического костюма «Натали», Софийнский детский дом, Центр «Преодоление – Л», фонд «Взгляд ребенка»

Надо заметить, что фонды в данном случае – это, как правило, вершина айсберга. К примеру, от фонда «Взгляд ребенка» акцию в кинотеатре «Космос» посетили: школа № 1280 ЮЗАО, РОО инвалидов и детей инвалидов ДДТ «Кунцево», ДДИ № 15, СКОШ № 532, ГОУ ЦППКиР «Ирида», Мытищинский центр реабилитации инвалидов «Мечта», СКОШ № 30, ГОУ ЦТР «Лидер». И это еще далеко не весь список участников и гостей праздника.

МОС»»

ку. Кричали, кричали... Естественно, Сёма знал, что делает, и живой символ Нового года не заставил себя долго ждать. Стали, само собой, вместе со Снегуркой звать уже и Деда Мороза. Когда тот появился, Сёма задал детям очень коварный вопрос: «А кто из вас написал письмо Деду Морозу?!» Детишки в большинстве своем ответили утвердительно, хотя и не все. Некоторые о том, что Дедушке Морозу можно еще и письмо написать, похоже, услышали впервые. «Вот, — похвалив грамотную часть аудитории Сёма, — мы писать и читать уже умеем!»

Перед входом в кинозал дети, их родители и педагоги получили полкорн и кока-колу. Когда все расселись и погас свет, присутствовавшие оказались в сказочном королевстве, населенном не только людьми, но еще и говорящими мышами, крысами.

Мультфильм «Приключения Десперо» (по сказке **Кейт Дикамилло**) — о лопухом мышонке, который изрядно выбивается из стаи своих собратьев. Прежде всего — он смельчак, которому родители, педагоги, все вокруг безуспешно пытаются привить необходимую для выживания робость. Но Десперо — нестандартный мышонок! И ему очень сложно в мышином социуме. Это сюжет о том, как непросто быть с раннего детства не таким, как все.

Детям, смотревшим в «Космосе» «Приключения Десперо», хорошо известно, что это такое — выживать, несмотря на то, что не все и не всегда считают тебя своим. «Мультфильм пришелся по душе, никто не захотел уйти раньше, сидели и с большим интересом смотрели до самого конца, — сказала после сеанса сотрудница Центра трудовой и профессионально-творческой реабилитации детей-инвалидов и инвалидов с детства «Преодоление — Л» **Татьяна Минаева**. — Также хочу сказать, что нашим подопечным очень понравились Дед Мороз и Снегурочка, клоуны, полкорн, подарки. Искренне благодарны «Газпрому» за этот праздник!» Покидая «Космос», каждый гость получал от организаторов акции футболку и сумку с символикой «Газпрома».

Владислав Корнейчук

Фото Андрея Помяна и goldenmovie.ru



СИБИРСКИЙ АТЛЕТ

35 лет проработал на Омском НПЗ



В 1964 году **Егор Куликов** пришел в нефтеперерабатывающую промышленность, и тогда же начал заниматься спортом

Сейчас невысокий пожилой мужчина – абсолютный чемпион России и Европы по тяжелой атлетике среди ветеранов.

Дорога к спорту

Егор Куликов родился в 1941 году в Северном районе Новосибирской области, на хуторе близ деревни Никольск. Вскоре его отец ушел на фронт, мать умерла, и мальчика взяла на воспитание тетка. С 14 лет будущий чемпион целиком работал в колхозе. Окончив курсы механизаторов, Егор трудился трактористом и первым в районе получил почетный лист.

Судьбоносным для Егора стал 1960 год, когда его призвали в армию. Там он впервые увидел по телевизору «са-

мого сильного человека мира», советского штангиста **Юрия Власова**. Пример олимпийского чемпиона вдохновил невысокого худенького юношу заняться тяжелой атлетикой. Такая возможность представилась, когда в 1964 году Егор пришел на Омский НПЗ (ныне входит в состав ОАО «Газпром нефть») слесарем по компрессорам и насосам. Устроившись, он отправился в заводской спортклуб. «Там был подвальчик, а в нем – секция тяжелой атлетики. Я начал заниматься. Позже для работников по-

строили спорткомплекс», – вспоминает Егор Куликов. В 1965 году, при открытии комплекса, он установил свой первый рекорд в рывке по Омской области. Спустя какое-то время спортсмен стал чемпионом области, потом – Сибири, а затем серебряным и бронзовым призером чемпионатов РСФСР. Но в 1975 году ему пришлось оставить большой спорт: здоровье не выдерживало прежних нагрузок. Но спорт Егор Куликов не бросил – он занялся организацией соревнований между командами цехов по

легкой атлетике, плаванию, стрельбе, лыжным гонкам. В то время он работал рентгено스코пистом в лаборатории технадзора и занимал должность председателя месткома. Насколько позволяло здоровье, Егор Куликов и сам принимал участие в межзаводских спартакиадах. Чемпион вспоминает: «Мы всегда входили в первую тройку, ведь завод большой, хороших спортсменов было много».

Ветеранская организация

Спортивное движение пришло в упадок вместе с развалом СССР. Долгое время казалось, что у энтузиастов больше нет возможности реализовывать свои спортивные амбиции. В первой половине 1990-х от межзаводских соревнований практически отказались, и Егор Куликов поддерживал форму просто из любви к спорту – привык, чтобы каждый день зарядка, пробежка. Как говорит сам ветеран, «не делал ничего серьезного – гири, приседания, жим лежа – 120 кг», и это при собственном весе около 60 кг!

В 1996 году в России стало зарождаться спортивное движение ветеранов. Из Омска первым на соревнования такого формата поехал старый знакомый Егора **Владимир Королев**.

Информация распространилась быстро, ведь активистам ветеранского

движения хотелось не только дать своим товарищам возможность вернуться в спорт, но и сделать состязания более массовыми. В соревнованиях данного формата принимают участие люди от 35 лет и старше. Участников делят не только по весовым, но и по возрастным категориям с шагом в пять лет – 35–39, 40–44 и т.д.

Заметим, что международное ветеранское движение держится по сути на голом энтузиазме участников, так как им приходится вкладывать собственные деньги в дорогу и проживание, самим оплачивать взнос за участие и допинг-контроль. А в качестве приза за победу, кроме грамот, медалей и кубков, они получают только моральное удовлетворение. Интересно, что ситуация на внутрироссийских соревнованиях более благоприятна: спортсменам проще найти спонсора или получить денежную поддержку предприятия, на котором они работают. Призы победителям скромны, но вполне материальны – СВЧ-печи, телевизоры, кухонные наборы. Постепенно уровень организации соревнований повышается, но без государственной поддержки российским спортсменам-ветеранам нелегко.

Абсолютное чемпионство

В 1999 году в Омске состоялся чемпионат России, который стал его первой победой в качестве ветерана-штангиста. Как

п р и з н а е т сам Егор Петрович, «вернулся в спорт из-за фанатизма». Когда кажется, что все – выдохся, что надо остановиться

и пожалеть организм, ты наоборот упорно ходишь в зал. Хочется поднять вес побольше – улучшая свое тело и постепенно наделяя его той силой, которую не дала природа. А соревнования – как планка, которую ты должен преодолеть. «Когда звучит гимн твоей страны, а ты стоишь на пьедестале под ее флагом, испытываешь совершенно непередаваемые ощущения», – признается чемпион.

С этого момента он не знал ни одного проигрыша на отечественных соревнованиях: на сегодняшний день Егор Куликов – девятикратный чемпион России, восьмикратный победитель Кубка России, обладатель Кубка СНГ,

многократный рекордсмен РФ. Следующим этапом стали международные соревнования. В 2001 году он выиграл Чемпионат мира в Греции, а вот после этого возникла некоторая пауза. Дело в том, что в 2001-м спортсмен вышел на пенсию, а для того чтобы принимать участие в Олимпийских играх для ветеранов 2002 года в Австралии, потребовалась виза. Ее спортсмену не дали, мотивируя это тем, что у него слишком маленькая пенсия. Кроме того, вплоть до 2005 года Куликову не удавалось скопить денег на поездку.

В 2005 году у него появилась возможность принять участие в Чемпионате мира и Олимпийских играх для ветеранов в Канаде, где он установил три рекорда: рывок, толчок и сумма – двоеборье. В том же году он стал победителем Чемпионата Европы в Словакии. В 2006-м Егор Куликов подтвердил свое звание чемпиона Европы, а в следующем завоевал титул чемпиона мира. В 2005 и 2006 годах он признавался лучшим спортсменом года. На данный момент 68-летний пенсионер невысокого роста и небольшого веса является абсолютным чемпионом по тяжелой атлетике России и Европы среди ветеранов. В 2008 году на международных соревнованиях в Греции он подтвердил свой чемпионский титул. Всего омский штангист трижды становился чемпионом Европы и четырежды – мира.

Иногда его приглашают на встречи с молодежью. «Настаиваю, что надо заниматься спортом. Вот мне 68 лет, но я в хорошей форме, завоевываю медали», – рассказывает спортсмен. И тут же признается, что ему неудобно, когда молодые ребята спрашивают его совета, тем самым как бы обделяя вниманием своего тренера: «Я пришел и ушел, а ему еще работать с ними. Нельзя подрывать его авторитет». Ветеран твердо убежден, что юношей и девушек надо активнее привлекать в секции и всячески пропагандировать спорт. В сегодняшней жизни он видит положительные изменения – ведь повсюду открываются новые комплексы, залы, появляются спортивные организации. Но проблема в том, что раньше спортом можно было заниматься бесплатно, а сейчас далеко не каждый находит для этого деньги. Хотелось бы, чтобы спортивное движение вернуло былую массовость. «Я никогда не жалел, что занялся тяжелой атлетикой, – признается он. – Ведь спортивная закалка делает жизнь полнее и ярче, помогает добиваться поставленных целей».

Александр Фролов

Фото ОАО АК «Омскэнерго»,
рисунок Лизы Махлиной





Сотрудник ООО «Газпром добыча Ямбург» стал Дедом Морозом

Как гласит народная мудрость, существует три стадии взросления мужчины: первая – он верит в Деда Мороза, вторая, соответственно, не верит, ну и третья – он сам Дед Мороз. Совсем недавно и я достиг высшей стадии мужского развития – стал, наконец, сказочным героем.

Вот уже несколько лет подряд ООО «Газпром добыча Ямбург» проводит благотворительную акцию, адресатами которой становятся дети. Более 5 тысяч новогодних подарков находит своих благодарных обладателей. Сотрудники газодобывающей компании устраивают настоящий праздник для тех, кто его ждет: Дед Мороз и Снегурочка поздравляют детей из малообеспеченных семей подшефных школ, детских домов, центров поддержки инвалидов и детей, оставшихся без попечения родителей, из школ-интернатов. Основная часть подарков вручается, конечно же, 31 декабря. А после Нового года Дед Мороз и Снегурочка на вертолете традиционно отправляются к местам стоянок оленеводов. Для проведения этой акции меня и «назначили» Дедом Морозом.

Новогодний подарок представлял собой рюкзак с полуторакилограммовым кондитерским набором (конфеты, шоколадки, батончики), мягкой игрушкой, развивающей игрой, термокружкой, календариком, набором фломастеров и брелоком. Как и положено новогоднему рюкзаку, с ним могло происходить всякое волшебство. Рюкзак «легким движением руки» превращался в косметичку или сумку для «сменки». Еще мы везли 200 больших мягких игрушек «Символ года – коровка». Также мы заранее связались с заместителем главы администрации Тазовского района **Омпой Яп-**

тунаем и выяснили, в чем более всего нуждаются оленеводы. Оказалось, что один из самых дефицитных товаров в тундре – детское питание. Захватили с собой и его.

16 января из-за нелетной погоды мы не смогли взлететь. Пришлось перенести рейс на 20-е. На Крещение хоть и колебался – 30 градусов мороза и ветер! – но тем не менее окунулся в прорубь. «Чтобы завтра вылететь, – подумал при этом, – надо сегодня нырнуть». 20 января Новый Уренгой выпускал, а Тазовский и Танама не принимали. К счастью, через два дня мы все-таки поднялись в небо. Спустя час были в Тазовском, дозаправились, взяли на борт Омпу Яптуна и проводника **Василия Яндо** и вылетели в сторону одного из стойбищ оленеводов.

Обычно принято говорить о проводниках, когда рассказывают о непроходимых лесных чащах, горных тропах или, на крайний случай, о городских джунглях. Оказывается, проводник необходим и тогда, когда летишь над абсолютно белой тундрой на высоте около 500 метров. Василий Яндо сначала дал пилотам примерные координаты одного из скоплений стойбищ, а потом уже буквально на пальцах показывал им, куда нужно лететь.

«Здесь трое детей!!» – перекикивая гул вертолета, сообщил мне проводник, когда сели у первого стойбища. Нагру-

жившись подарками, мы со Снегурочкой вывалились из вертолета. Перед глазами бесконечная белая пустыня и небольшой холмик, за которым виднеется чум. Рев винтов, ветер. Трое детишек и мама с нескрываемым удивлением рассматривают нас. Подарки, конечно, берут и улыбаются. Выгружаем из вертолета также часть детского питания и взлетаем. Эта процедура повторяется и у других чумов. Потом летим в Танаму – факторию у самой границы с Красноярским краем. Нас там заждались тундровики, для которых подарки от «Газпром добыча Ямбург» – неотъемлемая часть Нового года. Мы раздаем им рюкзаки, мягкие игрушки и детское питание, запас которого остается еще и в фельдшерско-акушерском пункте фактории – специально для маленьких пациентов. Прощаемся до следующего Нового года. Возвращаемся уже затемно. Шесть взлетов и шесть посадок, мороз за 30, обжигающий ветер... Голова гудит от шума винтов вертолета еще несколько часов. В общем, давно не уставал так, как в тот день, когда достиг наивысшей стадии взросления мужчины – стал Дедом Морозом. Хотя все издержки, связанные с этой миссией, перевесила одна только фраза маленькой девочки из тундры, которая прошептала мне на ухо: «Я люблю тебя, Дед Мороз».

Денис Калинин

Фото Данила Хусаинова



БОЛЕЕ 100 КАНАЛОВ НА ЛЮБОЙ ВКУС!

Кино, спорт, музыка, мода,
детские каналы, путешествия, приключения,
новости, наука и многое другое...



Москва (495) 755 55 45,
Санкт-Петербург (812) 336 45 45, Екатеринбург (343) 217 90 61,
Ростов-на-Дону (863) 218 25 61, Самара (846) 270 32 32

8 800 200 5545 — бесплатный звонок из любой точки России
www.ntvplus.ru

На правах рекламы.



цифровое спутниковое
телевидение