

Газпром

ноябрь

2009

СВОБОДНЫЙ ГАЗ

6

Кризис создает дополнительные стимулы для развития газового рынка

ПЕРСПЕКТИВЫ
ШТОКМАНА

14

«ГАЗПРОМ НЕФТЬ»
В СЕРБИИ

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, № 16968/6447. Реклама.

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

Телефон: +7 (495) 234-44-24



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

Благодарим
за предоставленные
фотоматериалы
ООО «Газпром экспо»

Перепечатка материалов
допускается только
по согласованию
с редакцией

Журнал зарегистрирован
в Министерстве РФ по делам
печати, телерадиовещания
и средств массовой
информации.
Свидетельство о регистрации
ПИ №77-17235
от 14 января 2004 г.

Отпечатано в типографии
«Сити Принт»

Учредитель ОАО «Газпром»

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

Тираж 10 150 экз.
Распространяется бесплатно

ПОЗИТИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Мировая экономика постепенно оправляется от шока, вызванного экономическим кризисом. Об этом свидетельствуют и положительные тенденции в сфере газопотребления. В настоящее время спрос на газ растет как на внутреннем, так и на внешнем рынке, превышая показатели докризисного периода. Так, с июля текущего года объемы продаж российского газа в Европе перекрывают аналогичные показатели 2008 и 2007 годов. При этом суточный отбор газа европейскими потребителями в октябре нынешнего года в отдельные дни более чем на 15% (до 90 млн куб. м в сутки) превышал соответствующий показатель 2008 года.

Проведенные «Газпром» исследования убедительно показывают, что в долгосрочной перспективе тенденция роста спроса на газ на мировых энергетических рынках сохранится. В частности, прогноз уровня потребления газа в европейских странах в 2020 году составляет 700 млрд куб. м в год, что выше текущего уровня на 12,5%. Поэтому европейские компании стремятся подписывать с «Газпром» долгосрочные контракты на поставку газа и реализовывать совместные проекты.

«Газпром» также прогнозирует увеличение спроса на газ в Северной Америке и странах Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). По оценкам компании, к 2020 году потребление газа на континенте составит более 880 млрд куб. м (рост на 6,5%), а в АТР — свыше 710 млрд куб. м (рост на 59%). Российская корпорация планирует активно работать на этих рынках, причем не только в сфере оптовых поставок, но и с выходом на конечных потребителей голубого топлива.

В настоящее время успешно продвигаются проекты создания газопроводов «Северный поток» и «Южный поток», ориентированных на европейский рынок. В октябре Дания дала официальное разрешение на строительство «Северного потока» в своих территориальных водах. В ноябре к ней присоединились Швеция и Финляндия. Кроме того, «Газпром» и Srbijagas подписали документы в отношении сербского участка «Южного потока» и создания в этой стране подземного хранилища газа (ПХГ) «Банатский двор». «Южный поток» и «Банатский двор» — стратегически важные проекты для всей Юго-Восточной Европы, — отметил Председатель Правления ОАО «Газпром» **Алексей Миллер**. — Если строительство транснационального газопровода позволит диверсифицировать маршруты экспорта российского газа, снизить транзитные риски, то создание ПХГ — оптимизировать объемы поставляемых углеводородов с учетом сезонных нагрузок. Комплексная реализация этих проектов будет способствовать укреплению энергетической безопасности Сербии, обеспечению финансовой, ресурсной и технологической базы для развития промышленного потенциала страны, а также позволит ей стать ключевым игроком на балканском газовом рынке». Необходимо отметить, что «Газпром» сотрудничает с Сербией не только в газовой, но и в нефтяной сфере. Материал о деятельности сербской компании NIS, 51% акций которой принадлежит ОАО «Газпром нефть», можно прочитать на с. 20.

Французские компании GDF SUEZ и Électricité de France планируют принять участие в реализации проектов «Северный поток» и «Южный поток» соответственно. Это показывает, что европейские бизнесмены ориентируются на долгосрочные отношения с «Газпром» и не обращают внимания на рассуждения некоторых политиков об опасности попасть в зависимость от российских газовых поставок. Деловые люди прекрасно отдают себе отчет в том, что никакой односторонней зависимости здесь нет, так как и продавец, и покупатель заинтересованы в выполнении контрактных обязательств.

тема номера

Свободный газ

Кризис создает дополнительные стимулы для развития газового рынка

6

шelf

Нужно много работать

На вопросы журнала отвечает Главный исполнительный директор Shtokman Development AG Юрий Комаров

14

нефтяное крыло

Российско-сербский союз

«Газпром нефть» развивает NIS

20

1

от редакции

Позитивные тенденции

4

коротко

Сделка с E.ON

Договоренности с PGNiG

Освоение ачимовки

Развитие персонала

Проекты в Сербии

Контракт с SOCAR

К зиме – готовы

Сотрудничество с EDF

6

тема номера

Свободный газ

Либеральное регулирование

14

шelf

Нужно много работать

18

транспортировка

Новая магистраль

20

нефтяное крыло

Российско-сербский союз

22

технологии

СПГ как альтернатива

26

переработка

Отечественные технологии

28 рынок
Автономная газификация

32 экспорт
Новые возможности

37 социальная ответственность
Профессиональная справедливость

38 реплика
Протест ради протеста

41 медицина
Учитесь плавать

42 юбилей
Кавказский форпост

44 крупнейший инвестор
Российские судостроители

47 благотворительность
Духовные песнопения

48 культура
Дитя электрички

52 наши люди
Съезд писателей
Наука танца
Отметили полвека

технологии

СПГ как альтернатива

Сжиженный газ расширит географию поставок и решит ряд проблем на внутреннем рынке

22



реплика

Протест ради протеста

Складывается впечатление, что борцы с «Охта центром» не интересуются параметрами проекта

38

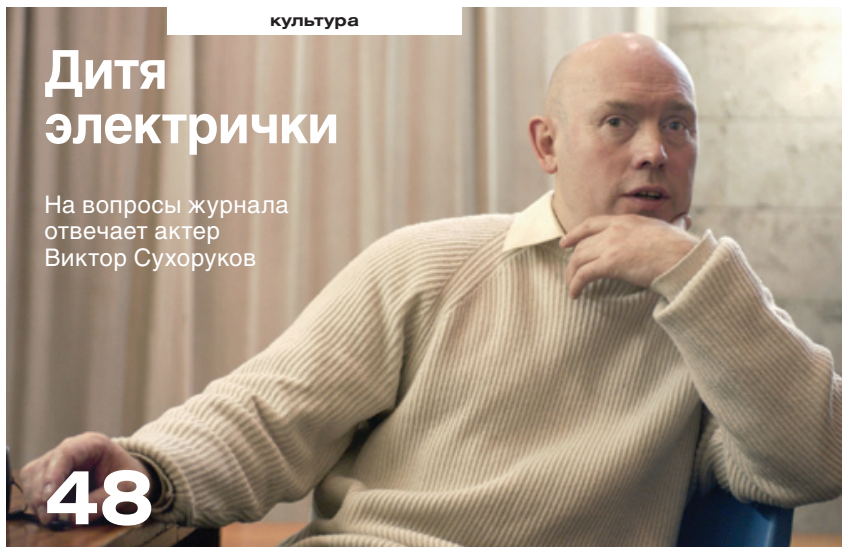


культура

Дитя электрички

На вопросы журнала отвечает актер Виктор Сухоруков

48





МАРАТ САИЗРАХМАНОВ

СДЕЛКА С E.ON

Председатель Правления ОАО «Газпром» **Алексей Миллер** и Председатель Правления E.ON Ruhrgas AG **Бернхард Ройтерсберг** подписали сертификат о закрытии сделки по обмену активами в рамках проекта освоения Южно-Русского нефтегазового месторождения. В результате российская корпорация получила 49% ЗАО «Геросгаз», образованного в 1999 году «Газпром экспортом» и E.ON Ruhrgas с долями участия 51% и 49% соответственно. Предприятие владеет 2,93% акций ОАО «Газпром» – теперь данный пакет полностью перешел в собственность российской корпорации. В свою очередь, германский концерн получил долю в уставном капитале ОАО «Севернефтегазпром» (обладает лицензией на освоение Южно-Русского месторождения). Таким образом, ценные бумаги предприятия распределены следующим образом: «Газпром» – 50% плюс шесть обыкновенных именных акций, BASF – 25% минус три обыкновенные именные акции и плюс три привилегированные акции без права голоса, E.ON – 25% минус три обыкновенные именные акции и плюс три привилегированные акции без права голоса. При этом E.ON Ruhrgas AG остается крупнейшим иностранным акционером ОАО «Газпром» (в собственности германского концерна – 3,5% акций российской корпорации).

ДОГОВОРЕННОСТИ С PGNiG

ОАО «Газпром» и Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo SA (PGNiG) согласовали вопросы российско-польского сотрудничества в газовой отрасли. Стороны договорились об увеличении объемов поставок природного газа в Польшу и продлении срока действующего контракта до 2037 года. Кроме того, урегулированы вопросы управления компанией EuRoPol GAZ SA и ее тарифной политики при транспортировке голубого топлива. Достигнутые договоренности зафиксированы в Совместном заявлении сторон и вступают в силу после подписания Россией и Польшей соответствующих документов на межправительственном уровне.

Напомним, что экспорт российского газа в Польшу и его транзит через территорию страны осуществляются по долгосрочным контрактам с PGNiG и EuRoPol GAZ, заключенным на основе Межправительственного соглашения от 1993 года и в соответствии с дополнениями к нему. В 2008 году «Газпром экспорт» поставил в Польшу 7,9 млрд куб. м российского газа. Предприятие EuRoPol GAZ SA (основные акционеры – «Газпром» и PGNiG) является собственником системы газопроводов на территории Польши с ежегодной пропускной способностью около 30 млрд куб. м.

РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

Заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» **Сергей Хомяков** и заместитель Генерального директора GDF SUEZ **Жан-Мари Доже** подписали Соглашение о сотрудничестве в области развития персонала. Согласно документу, «Газпром» и GDF SUEZ (образована в 2008 году в результате слияния французской Gaz de France и бельгийской SUEZ) будут оказывать содействие в организации и проведении на территории России и Франции учебных программ и стажировок для сотрудников компаний. Основные направления учебы – экономика и менеджмент предприятий газовой промышленности; безопасность и управление промышленными рисками; реализация международных проектов; производство сжиженного природного газа, его транспортировка и регазификация; добыча газа на морских месторождениях; транспортировка и хранение природного газа.

ОСВОЕНИЕ АЧИМОВКИ

«Газпром» впервые самостоятельно начал добычу голубого топлива из ачимовских залежей. Для этого в опытно-промышленную эксплуатацию введена установка комплексной подготовки газа №22 (УКПГ-22) на Уренгойском нефтегазоконденсатном месторождении (недропользователь – ООО «Газпром добыча Уренгой»). В настоящий момент на УКПГ-22 пробурено девять эксплуатационных скважин, две из которых – с суточной добычей около 1 млн куб. м газа – уже запущены в работу. Ожидаемый уровень производства при выходе УКПГ на проектную мощность – около 3,5 млрд куб. м газа в год. До этого «Газпром» занимался освоением ачимовки лишь в составе совместного предприятия с Wintershall Holding AG – ЗАО «Ачимгаз».

Ачимовские залежи углеводородов имеют более сложное геологическое строение по сравнению с традиционно разрабатываемыми – сеноманскими и валанжинскими. Но их продуктивность подтверждена на достаточно обширной территории Надым-Пур-Тазовского региона. Извлекаемые запасы ачимовки только ООО «Газпром добыча Уренгой» (в основном они сосредоточены на Уренгойском месторождении) превышают 1 трлн куб. м газа и 200 млн т конденсата (по категории C1).

GAZPROM.RU



ПРОЕКТЫ В СЕРБИИ

В рамках рабочего визита Президента Российской Федерации **Дмитрия Медведева** в Республику Сербия Алексей Миллер принял участие во встрече с Президентом Сербии **Борисом Тадичем**. В присутствии руководителей двух стран Председатель Правления ОАО «Газпром» и Генеральный директор государственного предприятия Srbijagas **Душан Баятович** подписали Протокол в отношении сербского участка проекта «Южный поток». В соответствии с документом в течение 30 дней стороны учредят совместную проектную компанию (СПК) South Stream Serbia AG, которая будет заниматься проектированием, строительством и эксплуатацией участка газопровода «Южный поток» на территории Сербии. Доля «Газпрома» в СПК составит 51%, Srbijagas – 49%. Кроме того, главы российской и сербской компаний подписали Соглашение о создании совместного предприятия на базе ПХГ «Банатский двор». Документ определяет условия, порядок учреждения и механизмы деятельности СП, в функции которого будет входить строительство и эксплуатация подземного хранилища активным объемом 450 млн куб. м. Доли в предприятии распределяются следующим образом: «Газпром» – 51%, Srbijagas – 49%.

КОНТРАКТ С SOCAR



В рамках визита делегации ОАО «Газпром» во главе с Алексеем Миллером в Азербайджан подписан контракт купли-продажи природного газа между ООО «Газпром экспорт» и State Oil Company of Azerbaijan Republic (SOCAR). В соответствии с документом, имеющим долгосрочный характер, первоначальные объемы приобретения газа «Газпромом» составят 500 млн куб. м, в дальнейшем они будут возрастать в соответствии с экспортными возможностями азербайджанской стороны. Максимальный объем закупок контрактом не ограничен. Стоимость газа будет определяться формулой цены. Поставки начнутся с января 2010 года.

К ЗИМЕ – ГОТОВЫ

Совет директоров ОАО «Газпром» рассмотрел готовность компании к прохождению периода пиковых нагрузок в конце 2009 – начале 2010 года. На заседании отмечено, что Единая система газоснабжения (ЕСГ) в основном готова к предстоящему осенне-зимнему периоду. В частности, по состоянию на 1 октября 2009 года на объектах добычи проведены ремонтно-профилактические работы на всех запланированных установках подготовки газа, отремонтированы в полном объеме 74 цеха дожимных компрессорных станций. Выполнен капитальный ремонт 387 скважин, 62 скважины введены в эксплуатацию. Осуществлены: переизоляция 1574 км газовых магистралей, замена 369 км труб, ремонт 81 и обследование 602 подводных переходов, внутритрубная диагностика 12,6 тыс. км газопроводов. Завершен ремонт на 668 газоперекачивающих агрегатах, а также 53 км технологических трубопроводов компрессорных станций. Всего на объектах ЕСГ выполнено 16 комплексов планово-профилактических работ. В подземных хранилищах восполнен объем газа, отобранный в прошлом сезоне, и созданы запасы товарного голубого топлива, равные 64 млрд куб. м, что соответствует аналогичному показателю 2008 года. В осенне-зимний период 2009–2010 годов добыча газа прогнозируется в пределах 289,2 млрд куб. м (за аналогичный период 2008–2009 годов она составила 261,6 млрд куб. м).

СОТРУДНИЧЕСТВО С EDF

В ходе визита во Францию Алексей Миллер встретился с Генеральным директором Électricité de France (EDF) **Пьером Гадоннэксом**. Стороны обсудили перспективы развития сотрудничества в энергетической сфере. Речь шла о возможности вхождения EDF в проект строительства морского участка газопровода «Южный поток». Достигнуты договоренности о подготовке соответствующего соглашения, которое может быть подписано в ближайшее время.



СВОБОДН

Кризис создает дополнительные стимулы для развития газового рынка



Поэтапное реформирование российского рынка газа, которое осуществляется профильными министерствами, Федеральной службой по тарифам и ОАО «Газпром» по поручению Правительства РФ, столкнулось с серьезными проблемами, вызванными мировым экономическим кризисом. Ухудшение ценовой конъюнктуры, спад производства и газопотребления несколько изменили картину и на российском газовом рынке. Тем не менее реформы необходимо продолжать в соответствии с намеченным графиком, пусть и с определенными корректировками. Для их успешной реализации имеются достаточно серьезные основания.

В силу ряда объективных и субъективных обстоятельств газовая отрасль России одной из первых встала на коммерческие рельсы, но при этом торговля газом в России остается в числе тех немногих сфер, которые до сих пор полностью не перешли на рыночные механизмы.

Локализация рынка

В конце 1990-х годов были приняты законодательные и нормативные акты, которые определили правила игры на газовом рынке РФ. Они юридически оформили сложившуюся к тому времени конфигурацию российского рынка газа, который состоял из двух сегментов. Первый – это поставки газа ОАО «Газпром» по низким и убыточным для компании регулируемым ценам, второй – это продажи независимых производителей газа (НП) по свободным ценам с использованием транспортной инфраструктуры «Газпрома». Для «независимых» государство стало устанавливать тарифы на прокачку газа по газотранспортной системе (ГТС) ОАО «Газпром». Экономический бум, который начался в РФ в 1999 году, позволил НП достаточно высокими темпами наращивать добычу. С 2000 по 2006 годы этот объем увеличился почти в два раза. Также на рынке появились газовые трейдеры, осуществлявшие торговые операции по перепродаже голубого топлива.

При этом важно отметить, что такая модель рынка, сочетающая регулируемые и свободные цены, действовала далеко не на всей территории РФ, находящейся в зоне действия газ-промовской ГТС (регионы европейской части России, Урала и Западной Сибири). С самого начала работы «независимые», как правило, предпочитали не уходить далеко от основных мест добычи, то есть продавать газ в регионах, расположенных неподалеку от ЯНАО. Это было связано с тем, что в этих субъектах Федерации разница между регулируемой оптовой ценой газа и стоимостью затрат на транспортировку была примерно в три раза выше, чем та же разница в южных регионах России. Такая ситуация позволяла «независимым» получать достаточно высокие доходы, реализуя газ по ценам, немногим превышающим регулируемую. Основной зоной действия НП стала территория, западной границей которой является Кировская область, а восточной – Кемеровская.

Регионы, где наиболее активно представлены НП

В остальных российских регионах почти все потребители до сих пор приобретают газ по регулируемым ценам.

Надо отметить, что и сейчас обеспечение газом большинства российских потребителей осуществляется по старой схеме на основе ежегодно формирующихся балансов газа, которые утверждаются профильным министерством.

Название региона	Доля НП в общем объеме поставок газа (%)
Свердловская область	100
Кемеровская область	95
Курганская область	73
Новосибирская область	59
Тюменская область	53
Кировская область	40
Челябинская область	30
Пермский край	25

Источник: ООО «Межрегионгаз»

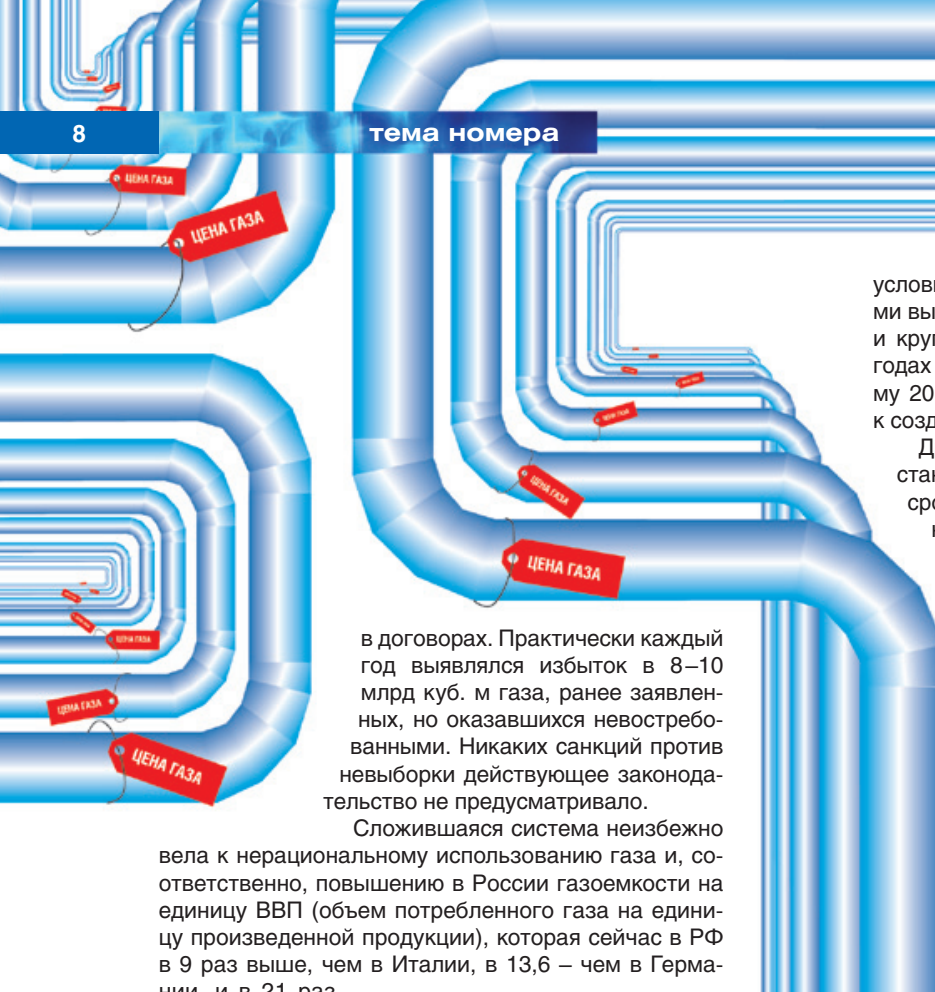
Лимитный рынок

В рамках этого баланса каждому предприятию устанавливаются лимиты газа в зависимости от его потребностей. Такого рода «распределитовка» в условиях низких цен на голубое топливо всегда порождала у руководителей предприятий искушение зависить свои потребности, запросив газа по максимуму. Этот искусственный спрос на практике приводил к нарушению дисциплины газопотребления. Возникала ситуация, когда одни предприятия (особенно в условиях зимних холодов) нуждались в дополнительных объемах газа, а другие, наоборот, не выбирали значительных объемов. Меньшим из этих двух зол, пожалуй, было первое. Предприятия, испытывающие дефицит газа, всегда могли обратиться либо к «независимым», либо к сбытовой «дочке» «Газпрома» ООО «Межрегионгаз», которая покупала этот газ у «независимых» и продавала своим потребителям уже по нерегулируемой цене. В нынешнем году такие поставки составили около 5% от общего объема топлива, реализуемого «Межрегионгазом». Но на практике большинство руководителей предприятий, нуждающихся в сверхлимитном газе, предпочитали просто заниматься его несанкционированным отбором, оплачивая, как требует законодательство, потребленные ими дополнительные объемы с применением повышающего коэффициента, что, с учетом дешевизны газа, в любом случае было для них более выгодным.

Еще большей проблемой является невыборка потребителями голубого топлива в тех объемах, которые прописаны

НЬИЙ ГАЗ





в договорах. Практически каждый год выявлялся избыток в 8–10 млрд куб. м газа, ранее заявленных, но оказавшихся не востребовавшими. Никаких санкций против невыборки действующее законодательство не предусматривало.

Сложившаяся система неизбежно вела к нерациональному использованию газа и, соответственно, повышению в России газоемкости на единицу ВВП (объем потребленного газа на единицу произведенной продукции), которая сейчас в РФ в 9 раз выше, чем в Италии, в 13,6 – чем в Германии, и в 21 раз – чем во Франции. Также отсутствовал у предприятий и стимул для развития энергосберегающих технологий.

Правительство РФ видело эту проблему, главным источником которой являлась нерыночная система распределения газа и искусственно заниженная цена. Поэтому в качестве главных мероприятий, направленных на повышение эффективности газоснабжения, были намечены следующие: постепенный переход к равнодоходным с экспортными ценам на внутреннем рынке; отказ от жесткого регулирования оптовой цены на газ; внедрение практики долгосрочных договоров, предусматривающих взаимную ответственность поставщика и потребителя; развитие биржевых и электронных форм торговли газом на территории РФ. В совокупности эти меры были направлены на уход от старой схемы и создание в стране цивилизованного рынка газа и условий для эффективного его использования. Как отмечал в начале 2007 года на заседании Госсовета **Владимир Путин**, «газ у нас вообще рыночным товаром на внутреннем рынке не является, а вот цель, которую поставило перед собой Правительство, – сделать этот вид энергоресурса равновзвешенным по ценам. Если это произойдет, тогда и баланс энергетический в стране должен быть другим, и лимиты будут не нужны».

Смена парадигмы

Именно 2007-й стал годом великого перелома для газового рынка России. Во-первых, в соответствии с постановлениями Правительства РФ стартовал эксперимент на Электронной площадке «Межрегионгаза» по продаже газа на

условиях встречного аукциона по свободным ценам. Продавцами выступили «Газпром» и НП, покупателями – электростанции и крупные промышленные предприятия. Всего в 2007 и 2008 годах на ЭТП было продано 13,3 млрд куб. м на общую сумму 20,7 млрд рублей. Также в 2007 году началась подготовка к созданию в стране фьючерсной биржи газа.

Другим знаковым решением стало принятие в 2007 году Постановления Правительства РФ №333, которое обозначило сроки перехода на равнодоходную цену газа (экспортная цена, определяемая по формуле, привязанной к нефтяным котировкам за вычетом разницы стоимости транспортировки и экспортных пошлин) – январь 2011 года. Чтобы подготовить участников рынка к этим переменам, Постановление также предоставляло «Газпрому» возможность продавать сверхлимитные объемы газа и осуществлять поставки топлива новым потребителям по ценам выше регулируемых, но ограниченным предельным коэффициентом. Установленный ценовой коридор предполагалось постепенно сжимать (изначального он составлял до 50% сверх регулируемой цены), чтобы в 2011 году он окончательно исчез. Всего по этой схеме в прошлом году «Газпромом» было реализовано 4% от общего объема топлива, поставленного на внутренний рынок.

Еще одним важным событием 2007 года стало внедрение практики заключения долгосрочных договоров (сроком на пять лет) между газоснабжающими организациями «Газпрома» и промышленными потребителями. В договоры был заложен широко используемый за рубежом принцип take or pay – «бери или плати», следуя которому, потребитель обязан был выбрать объемы газа, заявленные им и прописанные в контракте. В свою очередь, поставщик гарантировал бесперебойное снабжение газом в рамках договорных объемов на протяжении всего срока действия договора. В целом в 2007 году было заключено 66 тыс. долгосрочных контрактов, а доля газа, поставляемого по ним, составила порядка 80% от общего объема голубого топлива, потребляемого промышленностью.

Таким образом, был сделан решительный шаг в сторону создания полноценного рынка газа. Правда, по нерегулируемым ценам («независимые» + 333-е Постановление + ЭТП) в прошлом году продавалась лишь четверть всего газа, который поступал на внутренний рынок, а остальные 75% по-прежнему распределялись по старой системе. Не было также окончательной ясности и в вопросе дерегулирования оптовых цен на газ. Напрямую в 333-м Постановлении эта мера не предусматривалась, там лишь давалось поручение профильным ведомствам рассмотреть целесообразность такого шага, но в то же время в Энергетической стратегии России была четко прописана необходимость перехода от регулирования оптовой цены на газ к установлению единого для всех производителей газа тарифа за его транспортировку. Собственно, никто этот пункт особо сомнению не подвергал, вопрос состоял в сроках, этапах и формах проведения дерегулирования, поэ-

Параллельно с переходом на принцип равнодоходности «Газпром» предлагает усовершенствовать формулу цены, включив в нее котировки мазута и газойля

На первоначальном этапе в «Газпроме» полагают целесообразным применение к равнодоходной цене понижающего коэффициента, учитывающего состояние экономики. Его величина может находиться в пределах 0,7–0,8

тому, казалось, запланированный Правительством курс поэтапного перехода газовой отрасли на рыночные рельсы должен был оставаться неизменным.

Кризис путает карты

Однако разразившийся мировой финансово-экономический кризис поставил под угрозу сроки реализации этих планов. Причем дело не столько в объективных экономических трудностях – падении производства и, как следствие, значительном снижении спроса на газ со стороны отечественной промышленности (с октября 2008 года по октябрь 2009 года потребление газа в России сократилось почти на 10%). Проблема еще и в том, что кризис породил мнение, согласно которому в нынешних условиях целесообразнее не спешить с намеченным реформированием газовой отрасли и дополнительно обсудить ряд аспектов, связанных с данным вопросом. Главным аргументом тех, кто разделяет это мнение, как раз и является падение в стране спроса на газ.

Обсуждение – вещь, безусловно, полезная, но только одними обсуждениями вопросы не решаются, а зачастую, наоборот, их решение безнадежно затягивается. Это, в частности, показал пример согласования проекта Постановления Правительства РФ «О реализации газа с использованием биржевых технологий». Дискуссия по нему длится уже год, и в настоящий момент подготовлена пятая редакция этого документа. Сначала процесс тормозила Федеральная антимонопольная служба (ФАС), упорно настаивавшая на включении в документ невыполнимых требований, пока, наконец, в июне 2009 года, после девяти месяцев споров, Правительство не признало эти требования ФАС необоснованными. Но и дальше ситуация не получила развития, поскольку теперь уже Федеральная служба по финансовым рынкам, на поздней стадии включившаяся в обсуждение, выдвинула предложение о сворачивании ЭТП и переносе торговли на независимую товарную биржу. Хотя другие ведомства, включая и ФАС, ориентируясь на мировую практику, посчитали целесообразным возобновление работы ЭТП, которая специализируется на оперативном снабжении, тогда как на товарных биржах приоритет отдается фьючерсным контрактам. По словам представителя ООО «Межрегионгаз», «в условиях, когда уже существует ЭТП, накопившая значительный опыт спотовых продаж товарных объемов газа, которая в перспективе приобретет статус самостоятельного юридического лица (ее акционерами должны стать ведущие игроки отечественного газового рынка), более актуальной представляется задача освоения и внедрения технологий фьючерсных контрактов».

Результатом должно стать формирование в России принятой на Западе модели, в которой специализацией электронной площадки будут физические поставки газа в режиме «спот», а фьючерсная биржа будет заниматься созданием условий для хеджирования продавцов и покупателей от ущерба, связанного с резкими изменениями цен на спотовом рынке. На сегодняшний же момент результат противоположный: приостановка в России спотовых торгов на ЭТП и так и не завершенная работа по созданию газовой биржи.

Помимо биржевой торговли, зависли и вопросы, связанные с дальнейшей либерализацией рынка газа и переходом на равнодоходные цены – опять-таки по причине распространившегося мнения о несвоевременности решения этих задач в условиях кризиса.

Антикризисные предложения

Однако у производителей газа есть своя, причем достаточно аргументированная позиция. Дело в том, что кризис еще сильнее обнажил проблемы российского газового рынка – диспаритет цен на энергоносители и, как следствие, – отсутствие

межтопливной конкуренции, а также нерациональная система формирования баланса газа. Последний из факторов привел к тому, что потребители не выбирают еще более существенные объемы, чем раньше, а заложенный в долгосрочные договоры принцип take or pay на практике не работает, поскольку свои обязательства выполняют только поставщики. Давая оценку развитию этих негативных тенденций, Председатель Правления «Газпрома» **Алексей Миллер** заявил, что «надежное газоснабжение – это именно тот случай, когда «договор дороже денег» и что «связанное с колебаниями рыночной конъюнктуры желание контрагентов избежать выполнения своей части обязательств не может быть основанием для прекращения действия контракта».

В этих условиях, когда развитие газового рынка фактически застопорилось и даже в какой-то степени отступило на исходные позиции, вопросы его реформирования могут рассматриваться как один из инструментов преодоления кризисных явлений в экономике. Как отметил Алексей Миллер, «если мы действительно нацелены на развитие, модернизацию, повышение энергоэффективности российской промышленности, то принятые ранее решения Правительства по переходу на рыночные, равнодоходные с экспортом цены на газ должны быть реализованы в намеченные сроки – с 2011 года. Невзирая на кризис, скорее даже наоборот, благодаря ему сейчас экспортные цены ниже...»

Параллельно с переходом на принцип равнодоходности «Газпром» предлагает усовершенствовать формулу цены, включив в нее котировки мазута и газойля, чтобы сделать цену газа более объективной. Также на первоначальном этапе в «Газпроме» полагают целесообразным применение к равнодоходной цене понижающего коэффициента, учитывающего состояние экономики. Его величина может находиться в пределах 0,7–0,8. При этом «Газпром» поддерживает точку зрения, согласно которой на газовые цены для населения необходимо сохранить госрегулирование и они должны оставаться ниже рыночных.

Что касается цен для промышленности, то отмена регулирования оптовых цен не означает ликвидации государственного контроля над ними. Он сохранится через регулирование цен на транспортировку газа и через участие представителей государства в Совете директоров «Газпрома». Не менее действенным механизмом регулирования станет развитие различных видов конкуренции. Во-первых, межтопливной, когда потребитель сможет выбрать приемлемый для себя источник энергии, котировки которой будут заложены в формулу цены. Во-вторых, конкуренции между производителями (сейчас как раз обсуждается проект Постановления Правительства РФ о недискриминационном доступе к ГТС). И, в-третьих, конкуренции между различными формами торговли газом. Для развития последнего из указанных направлений предлагается ориентирование баланса газа на фактический уровень потребления предыдущего года и расширение масштабов, а также упорядочение работы в России спотового сегмента рынка газа. «Данное направление предусматривает, что поставки должны быть структурированы по срокам исполнения договоров: к примеру, 50% объемов должны продаваться по долгосрочным договорам, 40% – по годовым, 10% – в режиме от одних суток до месяца, – отметил заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» **Валерий Голубев**. – Кризисная ситуация, с одной стороны, делает эту задачу крайне актуальной, с другой – реально осуществимой. Имеются избыточные ресурсы газа, резервные мощности по его добыче и на многих участках – по его транспортировке, то есть основные условия для развития здоровой конкуренции».

Николай Хренков

Иллюстрации Полины Тепляковой

ЛИБЕРАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ



На вопросы журнала отвечает начальник
Управления регулирования газовой
и нефтяной отрасли Федеральной
службы по тарифам **Денис Волков**

– Денис Игоревич, какова в текущем году средняя регулируемая ФСТ оптовая цена на газ, добываемый ОАО «Газпром», и насколько она отличается от экономической обоснованной цены?

– Существует несколько концепций формирования цен на газ.

По пути к равной доходности

– Начиная с конца 2006 года мы придерживаемся принципа обеспечения равной доходности поставок газа на внутренний

и внешний рынки. То есть, отвечая на ваш вопрос, надо исходить из того, что экономически обоснованная цена на внутреннем рынке – это стоимость газа, поставляемого в дальнейшем зарубежье за вычетом разницы в стоимости транспортировки и экспортных пошлин. Экспортная же цена определяется по формуле, в привязке к стоимости нефтепродуктов. Таким образом, равнодоходная цена оказывается в прямой зависимости от конъюнктуры на зарубежных нефтяных рынках. Если мы возьмем за точку отсчета нынешнюю стоимость нефти 75 долларов за баррель, то цена газа на внутреннем рынке, рассчитанная по этому принципу, должна быть порядка 160 долларов, или 5 тыс. рублей за 1000 куб. м газа. В реальности же средняя оптовая цена газа для промышленных потребителей составляет сейчас 2155 рублей за 1000 куб. м, то есть более чем в два раза меньше равнодоходной.

– На какую цену газа ориентировалось правительство РФ, принимая решение о переходе с 2011 года на принцип обеспечения равной доходности?

– Когда в 2006–2007 годах разрабатывался план поэтапного перехода на принцип равной доходности к 2011 году, то мы исходили из того, что цена к указанному сроку должна достигнуть примерно 120 долларов за 1000 куб. м.

В рамках среднесрочного прогноза социально-экономического развития эта цена удовлетворяла сразу нескольким условиям: она одновременно являлась бы и равнодоходной, и приемлемой для потребителей, и стимулирующей развитие энергосберегающих технологий. Но с учетом кризиса все эти параметры среднесрочной модели оказались несколько разбалансированы. Равнодоходная цена, рассчитанная по состоянию на сегодняшний день, на треть превышает оценки 2006–2007 годов, несмотря на снижение цен на нефть с максимальных показателей.

– В этой ситуации индексация цен на газ, запланированная на ближайшие три года, не позволит выйти на уровень равной доходности?

– Скорее всего, так и есть. Правительством недавно был одобрен прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2010–2012 годы. Сейчас там цифры следующие: индексация цены на газ для промышленности составит по 15% в 2010, 2011 и 2012 году. Такая динамика изменения цен на газ не позволяет достичь уровня равной доходности в рассматриваемый период.

– Тогда как вы видите дальнейшее развитие событий? Ведь решение о переходе на равнодоходные цены никто не отменял.

– В настоящее время этот вопрос обсуждается.

Трудности перехода

– Возможно, что мы перестанем жестко регулировать цену, но установим формулу цены, то есть регулирование сохранится, но в более мягкой форме. При этом хочу отметить, что это озна-

чает введение в формулу цены некоего дисконтного коэффициента, снижающего уровень равнодоходности до того барьера, который не вызовет шока на внутреннем рынке, будучи приемлемым для покупателей.

Пока что однозначного решения не найдено. Тем более что в рамках этой большой проблемы необходимо решить еще ряд вопросов – о целесообразности отмены регулирования цен для региональных систем газоснабжения, а также платы за снабженческо-сбытовые услуги. Кроме того, понятно, что при любом развитии событий необходимо вносить коррективы в формулу цены, чтобы ее можно было использовать не только как некий умозрительный индикатив, но и применять на практике. Нынешний жесткий вариант этой формулы необходимо сделать более гибким, я бы даже сказал, более жизнеспособным. Как это сделать – есть идеи. В частности, «Газпром» предлагает модифицировать формулу цены путем введения в нее дополнительных коэффициентов, формируемых на базе стоимости конкурентных видов топлива или спросовых характеристик на газ, но окончательного решения пока нет.

– Хорошо, пусть достижение равнодоходной цены к 2011 году невозможно, но разве это должно автоматически означать отсрочку либерализации газовых цен?

– Не должно, и, как я уже говорил, сейчас рассматриваются варианты отказа от жесткого регулирования цен на газ.

– Рано или поздно либерализация рынка газа в России всё равно произойдет. Какой вы видите модель этого рынка?

– Думаю, она не будет сильно отличаться от других моделей – сегмент долгосрочных договоров, сегмент биржевой и электронной торговли. Плюс какое-то время будет сохраняться сегмент регулируемых цен.

– Вы имеете в виду цену газа для населения?

– Да. Во всех обсуждениях, связанных с либерализацией рынка газа, мы всегда делаем оговорку в отношении населения, цена газа для которого еще долго останется регулируемой. Сейчас она примерно на 27% ниже, чем для коммерческих потребителей, поэтому, даже когда цены промышленности достигнут равной доходности, для населения газ всё равно будет дешевле.

– Сейчас цена определяется по формуле, а в будущем фьючерсная биржа газа и электронная торговая площадка (ЭТП) могут стать индикатором цены на газ в России?

– В перспективе могут, но они должны пройти длинный путь становления, функционально развиваться, увеличивать объемы продаж.

Опыт ЭТП

– Кроме того, необходимо будет решать вопросы синхронизации электронных площадок по продаже газа и расчета тарифов на его транспортировку по магистральным газопроводам. Поясню. Тарифы на транспортировку устанавливаются для связи системы в зонах входа (места добычи) и зонах выхода (финальное потребление), тогда



как расположение точек торговли газом в теории может не совпадать с зонами входа. Если сейчас ситуация сбалансирована, то при несинхронных решениях эта проблема может возникнуть.

– Как вы оцениваете деятельность ЭТП?

– Опыт ЭТП стал полезным по целому ряду параметров. Во-первых, это позитивный опыт по выработке процедур. Была проделана гигантская работа по организации проведения торгов и взаимодействия между всеми их участниками. Во-вторых, производители и потребители газа увидели, что газом можно реально торговать как рыночным товаром, достигая в ценовом вопросе консенсуса, удовлетворяющего обе стороны. В-третьих, деятельность ЭТП еще раз наглядно проиллюстрировала проблему разбалансировки стоимости газа по регионам, когда поясная цена, цена голубого топлива в конкретном регионе или группе регионов, не коррелирует с реальной стоимостью его доставки в этот регион по системе магистральных газопроводов. Кстати, это стало одной из причин того, что независимые производители, когда только начали работу, сразу стали продавать основные объемы газа в местах, близких к добыче, где они могли реализовывать свой газ с большой прибылью по ценам, близким к регулируемым. В других регионах это было бы невозможно. Работа ЭТП, снова выявив эту коллизию, показала, что надо проводить работу, уже начатую несколько лет назад, финальным результатом которой должно стать создание сопоставимых условий поставки газа в любой регион с учетом всей географии рынка.

– Работа по принятию постановления Правительства РФ, касающегося биржевой и газовой торговли, идет очень тяжело. По-моему, согласовывается уже пятая редакция этого постановления. Ваше отношение к этому вопросу и предложению ФАС разрешить потребителям газа перепродавать его?

– Да, дискуссия идет непростая, но что касается нашего ведомства, то мы уже все давно согласовали. По поводу перепродажи газа. Мы не понимаем, как это можно сделать физически. ФСТ участвовала в целом ряде обсуждений, но нам никто так и не объяснил, как это можно реально осуществить. Потребитель в любом случае получит газ в точке выхода из системы, как он может этот газ перепродать? Я просто не понимаю.

– Постановлением Правительства №333 «Газпрому» было разрешено продавать газ для новых потребителей, а также сверхлимитные объемы в рамках предельных цен. Какой эффект это дало для развития газового рынка?

– Во-первых, это дало толчок развитию рыночных отношений как таковых.

Пролонгация постановления

– Если раньше существовала жестко заданная схема с фиксированной ценой на газ, то теперь продавцы и покупатели начинают встречаться и договариваться о цене. Во-вторых, «Газпром» получил возможность перераспределять поставки в пользу тех потребителей, которые нуждаются в дополнительных объемах. В-третьих, это позволило существенно снизить несанкционированный отбор газа потребителями.

– Если сроки перехода на равную доходность и либерализации сдвигаются, то как быть с 333-м постановлением, действие которого истекает к 2011 году?

– Я думаю, его можно будет пролонгировать, если решение о полной либерализации цен на газ в 2011 году не будет принято. Кстати, мы уже сейчас планируем внести в него изменения. Если изначально планировалось, что коэффициенты в первом полугодии 2010 года составят 20%, а во втором полугодии – 10%, то теперь, поскольку цифры индексации цен на газ на 2010 год поменялись, предполагается установить коэффициент 18% от цены ФСТ на весь 2010 год.

– Может быть, в случае пролонгации срока действия постановления имеет смысл повысить эти коэффициенты в качестве некой компенсации за задержку сроков перехода на равнодоходную цену?

– Такой вариант возможен, но, на мой взгляд, рынком это не будет воспринято позитивно. Коллеги из «Газпрома» дали рекомендации для своих сбытовых подразделений, исходя из которых основная масса дополнительных объемов сейчас продается с индексом не более 15% от цены ФСТ.

– Последний вопрос – о сжиженном газе. В первом полугодии текущего года на этом рынке сложилась ситуация, когда регулируемая цена оказалась выше рыночной. Не означает ли это, что пора отменять госрегулирование в этом сегменте рынка?

– Действительно, в первом полугодии балансовая цена на СУГ превысила рыночную, и мы уже даже договорились с Минэнерго, что всё – в 2010 году либерализуем этот сектор. Есть даже проект постановления Правительства, уже согласованный в таком формате. Но во втором полугодии конъюнктура сильно изменилась в обратную сторону, поэтому сейчас требуется дополнительное обсуждение в увязке с таможенной политикой.

Беседу вел **Николай Хренков**
Фото ФСТ, ОАО «Газэнергосеть»,
ООО «Межрегионгаз»,
expertgaz.ru, ogk1.com



Интегрированные решения для ТЭК на базе Финишного центра Группы ЧТПЗ

Подбор материалов:

- подбор материалов для сложных условий эксплуатации насосно-компрессорных, обсадных, нефтегазопроводных труб, соединительных деталей с нормированным безаварийным периодом.

Комплексные поставки:

- насосно-компрессорные трубы для проведения технологических операций на скважинах – с высадкой, ресурсными замками различных конструкций, муфтами с термодиффузионным цинковым покрытием резьбы, с нормированием спускоподъемных операций;
- насосно-компрессорные и обсадные трубы (в том числе по стандарту API 5 CT) с резьбовыми соединениями класса Premium, в том числе для добычи газа, газового конденсата и нефти с высоким газовым фактором;
- нефтегазопроводные трубы и соединительные детали с повышенной эксплуатационной надежностью;
- оборудование для компоновки скважины (насосно-компрессорные трубы, переводники, патрубки) с эквивалентной эксплуатационной надежностью.

Официальный
дистрибьютор
ЗАО Торговый дом
«Уралтрубосталь»
623112, Свердловская область,
г. Первоуральск,
ул. Торговая, д. 1, стр. 2
тел. +7 (34 392) 7-60-90

Филиал в г. Челябинск
454129, г. Челябинск
ул. Машиностроителей, д. 21
тел. +7 (351) 255-61-17

Филиал в г. Москва
107078, г. Москва,
ул. Мясницкая, д. 48
тел. +7 (495) 775-35-55



Г Р У П П А Ч Т П З

www.chtpz-sale.ru
info@chtpz.ru



– Юрий Александрович, как идет подготовка к реализации Штокмановского проекта?

– Штокман является российским проектом, реализуется в России, но первая фаза разработки месторождения осуществляется с участием иностранных партнеров. Как следствие, возникает необходимость проектирования как по международным, так и по российским стандартам. Безусловно, это приводит к увеличению объема проектных работ. Но, с другой стороны, это чрезвычайно полезно в перспективе стратегических интересов «Газпрома» в сфере расширения его участия в реализации международных проектов за пределами России.

Подготовка

– Стадии определения технической концепции и принятия основных технических решений, когда рассматриваются различные варианты и существует множество мнений, были завершены в конце прошлого года. В 2009-м выполнялись детальные инженерные изыскания и проектирование по базовому варианту. К настоящему моменту практически закончено выполнение FEED (Front-End Engineering Design) по международным стандартам. В начале следующего года будет завершена разработка основной части проектной документации по российским стандартам.

В сентябре мы начали предварительную экспертизу технической документации, касающейся морских объектов. В ноябре передали на предварительную

НУЖНО М

На вопросы журнала отвечает Главный исполнительный директор Shtokman Development AG Юрий Комаров

экспертизу материалы, относящиеся к береговым объектам. Представление на государственную экспертизу комплекта проектной документации интегрированного проекта запланировано на первый квартал следующего года.

– Что еще предстоит сделать до принятия окончательного инвестиционного решения?

– Разработка проектной документации и проведение экспертизы являются чрезвычайно важными этапами, в ходе которых определяется техническая реализуемость проекта. Освоение ресурсов Арктического шельфа – непростая задача. А Штокман как пионерный проект уникален по своей технологической сложности. Вместе с тем у нас есть уверенность в технической реализуемости проекта. Наше мнение базируется на опыте и знаниях трех ведущих мировых нефтегазовых компаний, объединивших свой инженеринговый, производственный и финансовый капитал при выполнении обширной программы изысканий, исследований, математического и натурного моделирования. Детальная проработка всей цепочки интегрированного проекта от скважины до отгрузки готовой продукции – абсолютно необходимое условие для принятия решения о начале строительства. Именно на это Shtokman Development потратила много времени, усилий и финансовых средств. Дело в том, что при разработке морских месторождений, тем более в арктических условиях, проектные ошибки или недоработки на подготовительном этапе недопустимы. Изменение технических решений в ходе строительства или эксплуатации приведет к неконтролируемым рискам с чрезвычайно высокой ценой, которую придется платить акционерам. Наша задача – избежать этих рисков.

Следующим станет подтверждение экономической реализуемости проекта. Это этап проведения тендерных процедур, по результатам которых будет установлена рыночная стоимость проекта, определен окончательный график его реализации. Нам предстоит провести около 40 тендеров по основным контракт-

ным пакетам, которые касаются морских и береговых сооружений, а также достаточное количество относительно небольших тендеров на поставки и различные услуги. Контрактная стратегия определена, и большинство тендерных процедур уже открыто. Ведется предквалификационный отбор, а по ряду контрактных пакетов тендеры уже проводятся.

Важно обеспечить высокую конкуренцию, что является залогом получения справедливой рыночной цены. Некоторые контракты будут уникальны по своей технологической сложности и объему. Например, контракты на морскую технологическую платформу или строительство завода по сжижению природного газа производительностью 7,5 млн т СПГ в год в арктических условиях и условиях недостаточно развитой инфраструктуры. По этим контрактам необходимо создавать альянсы – в одиночку с таким объемом заказов никому не справиться.

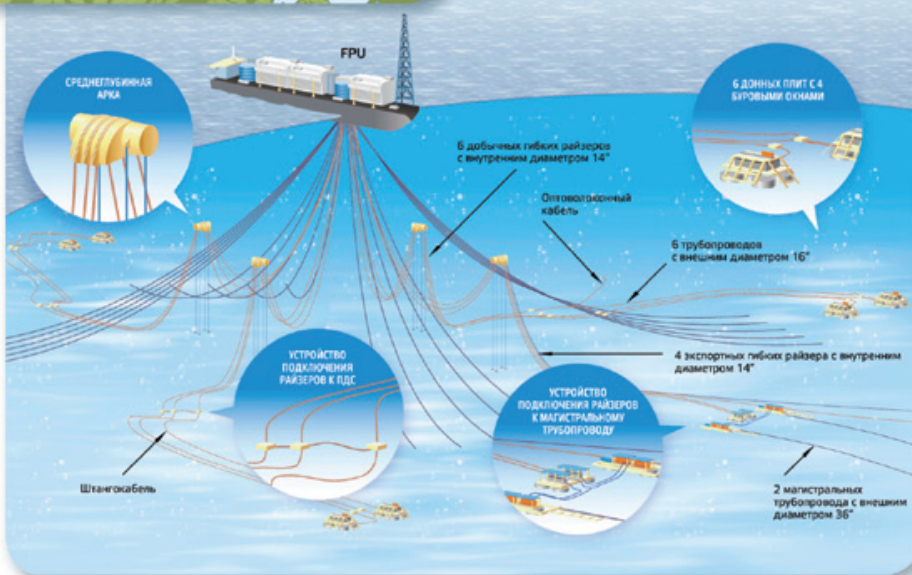
Очень существенный контракт на поставку труб большого диаметра для морского газопровода. В этом тендере планируют принять участие три российских производителя, а также около десятка зарубежных фирм – на сегодняшний день они прошли предквалификационный отбор.

Безусловно, чрезвычайно важным является этап организации финансирования с привлечением внешних кредитов. Ведется подготовка, и мы планируем приступить к этой работе в начале следующего года.

– Какие средства предполагается затратить на подготовительные работы?

– С февраля 2008-го, когда была учреждена компания, по март 2010 года суммарные инвестиции составят более 800 млн долларов, из которых порядка 500 млн уже освоено. В том числе около 160 млн – это стоимость работ, выполняемых российскими подрядчиками. Они осуществляют изыскательские работы на суше и в море, участвуют в подготовке проектной документации как по российским, так и международным стандартам.

НОВОГО РАБОТАТЬ



над системой подводных газопроводов. Через СП «Петротекнип», созданное в Санкт-Петербурге с российским участием, французская Technip изучает перспективы сооружения под Мурманском портового транспортно-технологического комплекса и завода сжижения природного газа. Понятно, что пока наши ком-

– Финансирование подготовительной фазы ведется акционерами Shtokman Development пропорционально их долям в компании. С переводом проекта в стадию активной реализации мы планируем, что не менее 60% инвестиций будут составлять заемные средства. Очевидно, что в его финансировании примет участие консорциум международных кредитных организаций, в который, мы надеемся, войдут и российские банки.

– Если говорить об инжиниринге в области морской разработки месторожде-

ний и промышленного сжижения природного газа, то в России отсутствует опыт его осуществления. И лучший способ решить эту проблему – дать возможность отечественным предприятиям участвовать в таких проектах, как Штокман. Это длительный, последовательный процесс, предполагающий плотное взаимодействие с передовыми международными компаниями. Поэтому в рамках Штокмановского проекта мы пытаемся наладить сотрудничество западных и российских разработчиков. В частности, подводный добычный комплекс и платформу FPU проектирует французская Doris Engineering совместно с питерским ЦКБ «Рубин». Британская JP Kenny работает с московским «Морнефтегазпроектом»

пании выступают здесь лишь в качестве субподрядчиков. Генеральным подрядчиком разработки ТЭО по российским стандартам выбрано ОАО «Гипроспецгаз». Но основой для разработки ТЭО являются исходные данные из проектной документации FEED.

Хотелось бы сразу предостеречь от иллюзий и излишне оптимистических ожиданий. Получение инжинирингового опыта и знаний потребует длительной, системной и тяжелой работы, начиная с университетской кафедры и так далее, вплоть до проектных организаций. Надо освоить современные технологии с внедрением электронных систем документооборота, управления и проектирования. Подчеркну, что организация

сотрудничества международных и российских инжиниринговых компаний в рамках конкретных проектов является самым оптимальным и эффективным путем решения проблемы получения опыта.

Что касается российской промышленности, то у нас богатый опыт разработки сложных и очень крупных месторождений на суше и в крайне сложных геологических и климатических условиях. Поэтому российские предприятия и подрядчики имеют хорошие шансы принять участие в нашем проекте. Это касается производителей труб, металлоконструкций, арматуры, электрооборудования, компрессоров и так далее. Неплохие перспективы и у судостроительных предприятий. Они имеют опыт строительства крупнотоннажных судов и крупногабаритных платформ. Правда, по большей части это основания, а не верхние технологические строения. В данном сегменте наша промышленность уже сейчас может выполнять достаточно большой объем работ. Однако также потребуются время, чтобы адаптировать российские верфи под новые задачи и получить не-

обходимый опыт. Особенность морских проектов заключается в повышенных требованиях надежности, эксплуатационной готовности, продолжительности наработки оборудования на отказ. Высокие требования к промышленной и экологической безопасности, финансовой устойчивости, а также к гарантиям по качеству и срокам – все это является спецификой проектов, подобных Штокману.

Соединение опыта

– Добавлю также, что сильные позиции занимает российский строительный комплекс, который имеет хороший опыт работы в условиях Крайнего Севера.

– **То есть где-то опыт есть, где-то нет...**

– Ключевой момент состоит в том, что в ходе реализации Штокмановского и других шельфовых проектов нам нужно набраться недостающего опыта, приобрести современные технологии. Первая фаза Штокмана имеет много возможностей, чтобы запустить этот процесс. Надо выбрать главное направление. Лично я считаю, что нашим предприятиям на нынешнем этапе сложно конкурировать при выпуске стандартной серийной продукции для освоения морских месторождений. К обеспечению конкурентоспособности надо стремиться, но это очень длинный путь. В то же время выпуск штучной крупногабаритной продукции для конкретных проектов – это та ниша, где мы можем от-

носительно быстро получить современные технологии и опыт и стать конкурентоспособными. У нас есть возможность изготавливать очень современные, наукоемкие уникальные изделия, но не в промышленных масштабах. На мой взгляд, это

дает хорошую базу для организации производства в России ориентированной на экспорт продукции – подводных добычных комплексов, технологических платформ, специальных судов обеспечения.

У нас есть амбиции запустить на российских судостроительных предприятиях процесс организации производства подводных добычных комплексов, овладеть технологиями строительства верхних строений технологических платформ и интеграции плавучих оснований и верхних строений. Мы намерены стимулировать перенос в Россию подобных технологий, и данный фактор будет играть очень важную роль при оценке

тендерных предложений и выборе подрядчиков для Штокмановского проекта. Это официальная политика нашей компании и ясное послание участникам тендерных процедур. Мы стремимся построить систему, которая предполагает активное участие отечественных предприятий в Штокмановском проекте в партнерстве с зарубежными компаниями.

– **Вы имеете в виду создание совместных предприятий?**

– Могут быть различные формы сотрудничества – не обязательно совместные предприятия. Но в обязательном порядке все участники тендерных процедур, как международные, так и российские, к завершающему этапу оценки технической части тендерных предложений представят нам на согласование конкретный план российского участия, что, как я уже говорил, будет очень существенным критерием при определении победителей тендеров.

– **А каковы реальные перспективы российского участия в реализации первой фазы Штокмана?**

– Проект осуществляется на основе ясной контрактной стратегии, где будет достаточно большое количество заказов генерального подряда на условиях «под ключ».

Господдержка

– В России нет компаний, которые могли бы полностью взять на себя обязательства по выполнению таких задач в том, что касается подводно-добычного комплекса, технологической платформы, трубопроводной системы и завода по сжижению природного газа.

Поэтому мы стараемся построить систему, которая предполагает активное участие отечественных предприятий в Штокмановском проекте в партнерстве с зарубежными компаниями.

– **Насколько актуальна господдержка шельфовых проектов?**

– Поддержка, безусловно, нужна. Но не в форме вливания денег в отдельные компании. Все должны быть в равных условиях. Главное – обеспечить привлекательный инвестиционный климат, как это ни банально звучит, и создать нашим предприятиям сопоставимые с международными компаниями условия.

– **В чем же должна заключаться поддержка государства?**

– В создании понятной законодательной базы и стабильного налогового режима. К сожалению, шельфовое законодательство в России не очень развито, есть много открытых вопросов, касающихся прав на собственность на шельфе, не ясен механизм возврата НДС. Можно



назвать еще немало проблемных вопросов. Что касается налогов, то по столь рискованным проектам, наверное, надо подумать об определенном перераспределении нагрузки с инвестиционной фазы на период после возврата инвестиций, то есть облагать в большей степени прибыль, а не оборот. В проекте мы стремимся использовать опыт иностранных партнеров. Думаю, что в области законодательства и налоговой политики также было бы полезно более детально изучать и перенимать опыт других государств. Прежде всего стран, которые достигли успеха в реализации шельфовых проектов – например, Норвегии. Там начинали практически с нулевой отметки, но достигли прекрасных результатов и в стимулировании проектов по разработке морских месторождений, и в развитии национальной промышленности. Помимо изучения опыта, нам еще нужны норвежское терпение и последовательность в достижении цели.

– Как можно стимулировать отечественных производителей?

– Предприятиям необходимо проводить серьезную модернизацию, расширять производство, наращивать мощности, внедрять новые технологии. Поэтому нужно, чтобы у них были сравнимые с западными компаниями условия привлечения кредитов, возможно, под государственные гарантии. Сложность заключается в том, что выбор, кому представлять целевые кредиты на привлечательных условиях с государственными гарантиями, – очень субъективная вещь. Нужен серьезный аудит производственных мощностей, системы управления предприятиями и многих других факторов. В рамках разработки плана российского участия международные подрядчики проводят подобный аудит, и у них есть прямой интерес подыскивать серьезных российских партнеров, имеющих необходимые производственные мощности. Не исключено, что это может быть хорошим критерием с точки зрения выбора базовых предприятий для организации государственной поддержки.

– В перспективе наша промышленность будет способна конкурировать с такими компаниями, как, например, Samsung Heavy Industries?

– В области производства серийной продукции это будет крайне сложно. Требуются время, системный подход, серьезные инвестиции в создание современных верфей. Но начинать надо с менеджмента, инжиниринга и получения современных технологий. А самый короткий путь – организация сотрудничества с ведущими игроками на рынке в рамках конкретных проектов.

Перспективы

– Нужны интегрированные команды с привлечением молодых специалистов со свободным владением компьютерными технологиями, языковой подготовкой и хорошими амбициями. Нужна молодая кровь. У нас есть очень сильный козырь – ресурсная база и, соответственно, большие возможности организации долгосрочного сотрудничества с индустриальными лидерами. И, безусловно, правильный выбор направления, где мы можем достаточно быстро занять конкурентоспособные позиции. С этой точки зрения модернизация российских судостроительных предприятий с целью выпуска штучной продукции для разработки шельфовых месторождений может стать катализатором развития смежных отраслей, в том числе машиностроительных.

– Сколько времени может занять реконструкция, модернизация, внедрение технологий, создание новых производств на отечественных предприятиях?

– Где-то период создания необходимых мощностей займет 3–4 года, а где-то и 10 лет. Если говорить о технологических платформах для Штокмановского проекта, цена каждой из которых сопоставима со стоимостью доброго десятка крупных танкеров для транспортировки СПГ, то задачу организации строительства подобных платформ в России можно решить в рамках трех фаз разработки Штокмановского месторождения. С точки зрения производственных мощностей наиболее подготовленным является, например, «Севмаш», где, на мой взгляд, реконструкцию можно провести в течение двух-трех лет. Передача технологии – более сложный вопрос. Вряд ли «Севмаш» готов сегодня к выполнению функций генерального подрядчика. Сначала надо найти серьезных партнеров, сформировать альянс, выиграть тендер. Затем постепенно овладевать технологиями управления, возможно, в сотрудничестве с западным инжиниринговым партнером. Постепенно, шаг за шагом переносить на предприятие производство отдельных модулей верхнего строения и интегрирования платформы. И если будет найден баланс интересов «Севмаша» с иностранными партнерами, то вполне возможно, что к третьей фазе



Штокмановского проекта предприятие будет готово к выполнению функций генерального подрядчика и основных объемов работ по платформе непосредственно на своем предприятии. К этому процессу надо подтянуть и соседнюю «Звездочку». К сожалению, российские заводы часто не умеют договариваться и вместо долгосрочной кооперации и использования эффекта синергии вязнут в определении, кто главнее.

– Решить существующие проблемы реально, скажем, при условии появления четкого законодательства, поддержке государства?

– Безусловно. Но, повторяюсь, когда деньги дают просто так, то к ним и относятся соответствующим образом. Нужно предоставлять льготные кредиты с возвратом из выручки за реализацию конкурентоспособной продукции, иначе государственная поддержка уйдет в песок. Платить за это будет каждый из нас. А вообще, чтобы стать конкурентоспособными, нам нужно много и системно работать, набраться терпения и быть последовательными. Надо уметь учиться, взаимодействовать с партнерами, учитывая их интересы. Природные ресурсы арктического шельфа должны быть не только источником пополнения бюджета, но и инструментом создания конкурентоспособной промышленности, а значит, и нашего будущего.

Беседу вел **Денис Кириллов**

Фото Сергея Горбунова,
ИТАР-ТАСС, noaa.gov,
Shtokman Development AG

НОВАЯ МАГИСТРАЛЬ

**позволит дополнительно поставлять
в Москву и Подмоскowie
до 130 млн куб. м газа в сутки**

Во второй половине октября был введен в эксплуатацию газопровод, соединивший Касимовское подземное хранилище газа (ПХГ) и компрессорную станцию (КС) «Воскресенск». Пропускная способность объекта, 130 млн куб. м в сутки, позволяет гарантировать потребителям Московского региона надежные и бесперебойные поставки голубого топлива в зимний период без максимальной нагрузки на газопроводы. Во время торжественных мероприятий, посвященных пуску нового объекта, Председатель Правления ОАО «Газпром» **Алексей Миллер** ответил на вопросы собравшихся журналистов и присоединился к праздничному чаепитию работников КС.



Крупнейший потребитель

Московский регион потребляет около 45 млрд куб. м газа в год (для сравнения, в 2008 году «Газпром» поставил Германии, крупнейшему европейскому импортеру голубого топлива, немногим более 38 млрд куб. м). Здесь сконцентрировано большое количество предприятий, электростанций и объектов коммунального хозяйства.

При значительном понижении температуры газотранспортные сети региона работают на пределе возможностей. Так было зимой 2005/2006 годов – самой холодной за последние десятилетия. Тогда средняя температура по всей России опустилась до минус 28 градусов по Цельсию. В Москве температура периодически понижалась до минус 40 градусов, а скорость газа в трубопроводах достигала 60 м/сек при технологически

допустимой 25 м/сек. Давление на удаленных газораспределительных станциях основного оператора региона ООО «Газпром трансгаз Москва» снижалось до 8 атм при проектном – 50 атм.

Несмотря на то что рабочий коллектив столичного трансгаза выполнил свои обязанности в экстремально холодный период, предельные режимы работы оборудования ставили под угрозу надежность и бесперебойность снабжения региона. Уже в 2005 году началось строительство газопровода, который должен был соединить подмосковную компрессорную станцию «Воскресенск» с Касимовским и Увязовским ПХГ (суммарный объем активного газа – порядка 10 млрд куб. м). Таким образом, у «Газпрома» появилась техническая возможность доставить в Москву и Подмоскowie до 130 млн куб. м в сутки.

Торжественные мероприятия

Строительство газопровода Касимовское ПХГ – КС «Воскресенск» завершилось в октябре 2009 года. В итоге его протяженность составляет 204 км, стоимость проекта – порядка 20 млрд рублей, а объем ежегодных поставок по новому газопроводу – около 2 млрд куб. м. В торжественных мероприятиях по случаю ввода объекта в эксплуатацию приняли участие Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер, представители органов власти Москвы и Московской области, Генеральный директор ООО «Газпром трансгаз Москва» **Алексей Голубничий**, руководители ООО «Газпром ПХГ» и подрядных организаций. Выступая перед журналистами, Алексей Миллер отметил, что магистраль позволит обеспечить высочайшую надежность и бесперебойность поставок газа в Москву и Подмоскowie,

а это особенно важно в преддверии зимы, которая, по прогнозам синоптиков, будет на три градуса холоднее предыдущей. Кроме того, Председатель Правления особо подчеркнул, что при строительстве объекта использовалось преимущественно отечественное оборудование.

В рамках праздничных мероприятий Алексей Миллер принял участие в чаепитии с работниками КС «Воскресенск», в ходе которого ответил на заданные ему вопросы. Сотрудников интересовали отношения «Газпрома» и «Нафтогаза Украины» и вероятность нового кризиса в январе 2010 года. «Вы знаете, в каком тяжелом режиме развивался кризис в январе этого года. Ситуация была создана не по нашей вине, но мы с ней успешно справились. На вас, в частности, лежало тяжелое бремя ответственности – работа в ручном режиме, без сна. Ваш коллектив сработал на «отлично!» – заметил Председатель Правления. Он подчеркнул, что газ поставлялся на Украину по льготной цене, то есть фактически можно говорить о том, что Россия просубсидировала соседнее государство на сумму 50 млрд долларов.

Говоря о текущей ситуации, Председатель Правления отметил дружеские отношения с руководством украинской компании, а также указал, что твердой гарантией мирного сотрудничества является подписанный в 2009 году контракт, по которому Украина обязана оплачивать поставленный газ не позднее 7 числа каждого месяца, а при неисполнении этого условия должна перейти на предоплату. В то же время Алексей Миллер напомнил, что во второй половине января на Украине пройдут президентские выборы, соответственно, к 7 февраля, срока выплаты за январский газ, будет сформировано новое правительство, последуют назначения новых людей на ряд ключевых постов, и есть некоторый риск, что платежи могут задержаться из-за организационных процессов.

Работники компрессорной станции поинтересовались ценовой политикой компании и тем, насколько изменились объемы поставок в связи с кризисом. Отвечая на этот вопрос, Алексей Миллер сказал, что цена на голубое топливо является производной от нефтяных котировок – она формируется на основе девятимесячной корзины цены на нефтепродукты. «В начале года нефть резко подешевела, но в настоящее время цена достигла годового максимума, превысив 80 долларов. Это очень хороший показатель, – отметил Председатель Правления. – Вполне вероятно, что «Газпром» в 2009 году покажет неплохую прибыль. В пользу этого говорит и тот

факт, что посуточные поставки газа в Европу начали превышать докризисные показатели». К сожалению, отбор на внутреннем рынке на сегодняшний день хоть и вырос, но ниже прошлогодних объемов. В то же время в том, что касается прибыли, внешний рынок важнее внутреннего. «На внутренний рынок мы с вами поставляем примерно две трети добываемого газа, – заметил Алексей Миллер. – Но продаем мы его по регулируемым ценам, а потому можно сказать, что две трети прибыли корпорация получает за счет внешних поставок».

Председатель Правления напомнил, что в скором времени внутренний оптовый рынок также перейдет на нерегулируемые цены (среднеевропейские за вычетом экспортной пошлины и расходов на транзит). Соответственно, возникнет конкуренция между видами топлива, что, в конечном счете, должно будет стимулировать более рациональное использование энергоносителей и внедрение современных технологий на российских производствах. «Сейчас энергоемкость нашего производства в восемь раз выше, чем в Европе», – подчеркнул Алексей Миллер. Даже с учетом более сурового климата России разница представляется неоправданной. Вопрос энергоемкости и цены газа становится особенно важным в свете реализации программы газификации Восточной Сибири и Дальнего Востока, значительно расширяющей потребности внутреннего рынка.

С сожалением Председатель Правления констатировал, что реализацию проекта льготных ипотечных кредитов для сотрудников «Газпрома» и строительство жилья пришлось отложить из-за кризиса, который ударил в первую очередь по банковской сфере. Но в то же время он выразил уверенность, что после завершения экономического спада корпорация вернется к этой программе. «Ведь вопрос жилья важнее даже, чем вопрос зарплаты, так как свой дом – символ стабильности, он дает ту уверенность в завтрашнем дне, которая необходима, чтобы создавать семью и заводить детей», – отметил Алексей Миллер и добавил, что «Газпром» всегда готов помочь своим сотрудникам деньгами сверх гарантированного государством материнского капитала. В завершении чаепития молодой работник станции «Воскресенск» нерешительно попросил Председателя Правления дать автограф. Тот с улыбкой расписался на предложенном билете на поезд «Брянск–Москва». Затем сотрудники компрессорной станции сфотографировались с Алексеем Миллером.

Александр Фролов

Фото автора, Марата Файзрахманова



РОССИЙСКО-СЕРБСКИЙ СОЮЗ

**«Газпром нефть»
развивает NIS**

В феврале нынешнего года команда менеджеров из «Газпром нефти» возглавила NIS. После этого производственные и финансовые результаты работы сербской компании быстро пошли вверх. Однако главным итогом вхождения NIS в состав Группы «Газпром» станет масштабная модернизация ее перерабатывающих и сбытовых активов, что приведет к значительному повышению эффективности компании.

Евростандарт

Надо сразу сказать, что NIS – далеко не самый привлекательный актив в Европе. Нефтеперерабатывающие заводы в Панчево и Нови-Саде не модернизировались около 25 лет. Кроме того, в 1999 году они сильно пострадали от бомбежек авиации блока НАТО. Сербия долгое время была вынуждена существовать в режиме экономических санкций со стороны ведущих стран мира, а Россия сама переживала тяжелые времена и не могла оказать существенной помощи своему традиционному союзнику. Поэтому нет ничего удивительного в том, что большая часть производимых в Сербии нефтепродуктов

не соответствует европейским стандартам. В частности, в этой стране до сих пор используется бензин, содержащий свинец.

До прихода в NIS российских менеджеров все были уверены, что выпускать на сербских НПЗ евродизель невозможно.

До прихода в NIS российских менеджеров все были уверены, что выпускать на сербских НПЗ евродизель невозможно. Однако за счет большей загрузки платформингов и использования водорода, получаемого при этом для гидроочистки, удалось наладить производство дизельного топлива, соответствующего стандарту Евро-5

Однако за счет большей загрузки платформингов и использования водорода, получаемого при этом для гидроочистки, удалось наладить производство дизельного топлива, соответствующего стандарту Евро-5, правда, пока в небольших объемах (230 тыс. т в год).

Финансовые успехи

Улучшилось и финансовое состояние компании. В то время как по итогам первого

квартала убыток NIS составил 11 млрд динаров, во втором квартале компания получила 3,8 млрд динаров чистой прибыли, а в третьем – еще около 3 млрд динаров. По итогам девяти месяцев 2009 года операционный денежный поток компании составил 67 млн долларов. Кроме того, если в феврале 2009 года чистый долг NIS достигал 1 млрд долларов, причем 80% приходилось на краткосрочную задолженность, то в результате переговоров с кредиторами его удалось реструктуризировать на более долгий срок, а около 10% задолженности было погашено.

В настоящее время NIS перерабатывает российскую нефть марки REBCO, которую поставляет «Газпром нефть» из порта Новороссийск. Затем нефть поступает в хорватский порт Омишаль, который соединен нефтепроводом с заводом Панчево. Со следующего года планируется частично перейти на более качествен-

ную (малосернистую) нефть Sibirian Light, которая отгружается из Туапсе. За счет перехода на более легкую нефть удастся повысить качество выпускаемых нефтепродуктов и, в частности, полностью отказаться от выпуска бензина, содержащего свинец.

В настоящее время NIS находится в благоприятных условиях, так как правительство Сербии ограничивает импорт нефтепродуктов в страну. Однако в начале 2011 года все запреты будут отменены, и сербским заводам придется конкурировать с НПЗ из соседних стран, продукция которых соответствует евростандартам.





NIS добывает около 1 млн т нефти в год (в Сербии и Анголе); мощность перерабатывающего комплекса составляет до 7 млн т нефти в год, при этом ежегодно перерабатывается около 4 млн т. Сбытовая сеть компании насчитывает 475 АЗС. «Газпром нефти» принадлежит 51% акций NIS.

Модернизация

Для того чтобы не разориться, сербским НПЗ необходима масштабная модернизация. На эти цели NIS получит от «Газпром нефти» кредит на 14 лет в размере 500 млн долларов, причем начало погашения этого долга будет отложено на три года. Других займов компания пока привлекать не планирует.

Главным инвестиционным проектом станет строительство комплекса легкого гидрокрекинга и гидроочистки на НПЗ Панчево, включающего пять новых производственных установок. В результате качество выпускаемых нефтепродуктов

будет доведено до европейских стандартов, а объем производства существенно увеличен. Строительство начнется летом 2010 года, запуск комплекса в эксплуатацию запланирован на третий квартал 2012 года. В настоящее время около 70% потребляемых в Сербии нефтепродуктов составляет дизельное топливо. В результате модернизации NIS сможет довести выпуск евродизеля до 1,5 млн т в год. После начала работы комплекса

Уже по итогам нынешнего года прирост добычи NIS составит 10–14% относительно уровня 2008 года. «Мы намерены поступательно увеличивать добычу как на месторождениях Сербии, так и на зарубежных проектах», — отметил исполнительный директор NIS-Naftagas **Предраг Раданович**. — Параллельно с мероприятиями по наращиванию добычи мы проводим политику сокращения затрат за счет оптимизации административных

Для того чтобы не разориться, сербским НПЗ необходима масштабная модернизация. На эти цели NIS получит от «Газпром нефти» кредит на 14 лет в размере 500 млн долларов, причем начало погашения этого долга будет отложено на три года

гидрокрекинга и гидроочистки на НПЗ Панчево ежегодный доход NIS увеличится на 271 млн евро.

Перспективы

По словам Генерального директора NIS **Кирилла Кравченко**, в ближайшее время сербская компания должна стать самой эффективной на Балканах. К 2015 году NIS планирует увеличить свою долю на розничном рынке Сербии с 25% до 33–34%, а также укрепить свои позиции в сопредельных государствах. Поскольку сегодня сбытовая сеть NIS использует несколько брендов, планируется привести все АЗС к единому формату. Кроме того, компания предполагает нарастить собственную добычу нефти на территории стран, ранее входивших в состав Югославии.

расходов, повышения эффективности работы нефтесервисного блока, реализации проектов по энергосбережению и оптимизации загрузки производственных мощностей».

Таким образом, управленческой команде NIS в ближайшие годы предстоит решить много непростых задач. Однако успех на этом направлении продемонстрирует всем европейским странам сильные стороны инвестиционной политики Группы «Газпром». В отличие от некоторых своих конкурентов, россияне ориентируются на долгосрочные задачи по повышению эффективности бизнеса, а не на получение быстрой прибыли за счет хищнической эксплуатации активов.

Сергей Правосудов
Фото NIS



СПГ



КАК АЛЬТЕРНАТИВА

Сжиженный газ расширит географию поставок и решит ряд проблем на внутреннем рынке

В последние годы Россия освоила производство двух новых коммерческих продуктов – малотоннажного и крупнотоннажного сжиженного природного газа (СПГ). Крупнотоннажный СПГ ориентирован на внешний рынок, ОАО «Газпром» планирует довести его производство к 2030 году до 80–90 млн т. Малотоннажный СПГ является важным фактором развития внутреннего рынка газа. Он используется как замена дизельному топливу и топочному мазуту на энергоемких производствах, а также в качестве газомоторного топлива. Этот энергоноситель в настоящее время производится на базе газораспределительных (ГРС) и автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС), а в перспективе его выпуск может быть организован на отводах магистральных трубопроводов и малodeбитных скважинах. Перспективными разработками в области малотоннажного производства и применения СПГ занимается Центр использования газа ООО «Газпром ВНИИГАЗ» (ЦИГ).

Своя технология

В феврале текущего года на острове Сахалин был запущен первый в России завод по производству сжиженного газа проектной мощностью 9,6 млн т в год. Перед «Газпромом» стоят амбициозные планы довести производство СПГ до 80–90 млн т к 2030 году, что составит, в зависимости от темпов реализации проектов в других странах, до 25% мирового рынка. Уже в 2010-м планируется начать поставки этого энергоносителя в Китай. При этом, как ни парадоксально, у нашего государства до сих пор нет собственной технологии производства СПГ. На сахалинском заводе внедрена разработка Французского института нефти (IFP) с применением двойного смешенного хладагента, использующая преимущества холодного северного климата. ВНИИГАЗу было поручено разработать отечественную технологию, позволяющую достичь минимальных эксплуатационных затрат.

Разработка ведется совместно с ОАО «Криогенмаш» и ОАО «Гелиймаш». За основу решено было взять технологию Liquefin, предложенную IFP, с которым у «Газпрома» подписано соглашение об обмене научными данными. В процессе Liquefin газ сжимается с помощью двух систем охлаждения (пластинчатые теплообменники), что повышает эффек-

тивность и уменьшает количество насосов и компрессоров. В настоящее время специалисты сравнивают эту технологию с рядом отечественных разработок и мировыми аналогами. Наиболее удачные решения будут собраны и должным образом обработаны. В начале следующего года планируется представить первые результаты, а к 2011–2012 году построить опытно-промышленную установку мощностью 50–100 тыс. т.

Разработки

Малотоннажный СПГ, то есть производящийся в объемах не более 10 т в час, отличается от «большого» собрата меньшей степенью пожароопасности. Поэтому станции для его производства, станции заправки и регазификации могут располагаться в непосредственной близости от производственных и жилых помещений, а доставка малотоннажного СПГ к потребителю осуществляется автомобильным транспортом. Малотоннажный СПГ, ориентированный на внутренний рынок, составляет конкуренцию бензину, дизельному топливу, топочному мазуту. Потребность в разработке технологий производства малотоннажного СПГ возникла в начале 1990-х годов. Тогда ситуация на рынке альтернативных моторных топлив оказалась близкой к кри- тической – резко упало потребление

компримированного природного газа, средняя загрузка АГНКС снизилась на порядок – с 30% до 3%. Специалисты-газовики предложили задействовать простаивавшие мощности для производства СПГ, что позволило бы выпускать примерно 6–8 тыс. т в год.

Целенаправленные работы по освоению технологий малотоннажного СПГ велись на предприятиях «Газпрома» с 1993 года. Первый серьезный успех продемонстрировал в 1998 году «Лентрансгаз» (сейчас «Газпром трансгаз Санкт-Петербург»), начав коммерческие поставки топлива, произведенного на АГНКС №8, а также на ГРС «Никольское», а впоследствии и на ГРС «Выборг». Потребителями сжиженного газа стали предприятия с энергоемким производством, расположенные в радиусе 200 км от станции, в том числе спортивно-оздоровительный комплекс «Игора» под Санкт-Петербургом. Ведь сжиженный газ дешевле, чем дизельное топливо и мазут.

В числе пионеров и признанных лидеров направления находится также «Уралтрансгаз» (сейчас «Газпром трансгаз Екатеринбург»), реализовавший первые товарные объемы топлива, произведенного на АГНКС «Первоуральск», в 2001 году. Собственное производство СПГ позволяет предприятию проводить планово-профилактические работы на газопро-



водах, обеспечивая снабжение потребителей за счет запасов СПГ. В Москве сжиженный природный газ производится предприятием ЗАО «ЭКИП» на АГНКС №1 (мощность установки около 1 т/ч).

С 2000 года работы по малотоннажному СПГ велись в отделе «Использование газа на транспорте» ВНИИГАЗа. Весной 2009 года отдел был преобразован в Центр использования газа, одной из задач которого является разработка технологии производства малотоннажного СПГ и нормативно-технической базы для комплекса заправки сжиженного газа.

Газификация

Опыт, накопленный в сфере производства и применения малотоннажного СПГ, показывает, что он имеет огромные перспективы при газификации территорий с малой плотностью населения и большими расстояниями между компактными местами проживания людей. В «Газпроме» действует Программа газификации регионов России, в которой участвуют 68 субъектов Федерации. Традиционно газификация природным газом осуществляется трубным способом, но иной раз период окупаемости вложений превышает сроки технологической жизни оборудования. В таких случаях строительство газопровода признается нецелесообразным и применяется менее затратная газификация с использованием сжиженного углеводородного газа (СУГ). Она ориентирована на небольшие объемы, но при этом потребитель получает столько топлива, сколько ему необходимо. Уровень газификации природным газом состав-

ляет в нашей стране примерно 62%, сжиженным углеводородным газом – 21%. Но ресурс СУГ относительно ограничен, а его цена выше, чем у природного газа, поэтому встает вопрос о возможной альтернативе. Таковой становится СПГ.

Малотоннажное производство СПГ идеально подходит для газификации небольших населенных пунктов: она позволяет вернуть малодобитные и низконапорные месторождения в коммерческую эксплуатацию и более аккуратно регулировать сезонную неравномерность потребления голубого топлива. Отметим, что потенциал производства только на ГРС, по оценке ОАО «Газпром промгаз» (генерального проектировщика по Программе газификации регионов), составляет минимум 11–12 млн т в год. Стоимость газа у потребителей с учетом доставки и регазификации ожидается на уровне 7–11 рублей за 1 куб. м при цене исходного газа 1,7 рубля за 1 куб. м.

Специалисты ЦИГ ВНИИГАЗа предложили интересную схему поставок природного газа в жилищно-коммунальные хозяйства с использованием СПГ. Суть ее заключается в том, что капитальные затраты на производство, транспортирование и регазификацию СПГ берет на себя инвестор. В этом качестве может выступать как «Газпром», так и любое предприятие, для которого сжиженный газ становится заменой более дорогого и вредного топлива. Соответственно, на частного потребителя приходится только прокладка местной газовой сети и эксплуатационные расходы, что позволяет поставлять газ по цене 2,3–3 рубля за

1 куб. м – сопоставимой с ценой за СУГ. Расчеты, выполненные специалистами ОАО «Газпром промгаз», показали, что применение малотоннажного СПГ является наиболее реальным способом газификации предприятий и жилищно-коммунального хозяйства Восточной Сибири и Дальнего Востока.

Моторное топливо

Малотоннажный СПГ обладает также большим потенциалом в качестве моторного топлива на транспорте и в сельском хозяйстве, являясь дешевой и экологичной заменой дизелю. Также у него есть преимущества перед сжиженным газом (КПГ). Так, для перевода автомобиля на КПГ необходимо установить баллоны, выдерживающие давление в 200 бар, вес которых утяжеляет конструкцию. Масса бортовой топливной системы на сжиженном природном газе значительно меньше. Кроме того, высокая плотность СПГ позволяет заправить больший объем топлива. В то же время сжиженный газ дороже, чем КПГ, ведь для его производства необходимо потратить больше энергии и установить соответствующее оборудование на газовой заправке. СПГ в качестве моторного топлива применяется в автобусах, мусоровозах, карьерных самосвалах, лесовозах, для сельскохозяйственной техники и т. д. При этом, по оценке специалистов ЦИГ ВНИИГАЗа, срок окупаемости перевода грузового автомобиля на сжиженный природный газ составляет 3–4 года.

В настоящее время НПО «Гелиймаш» разработало несколько бортовых крио-



генных систем и организовало их производство для автомобилей различного типа. Благодаря высокому качеству товара НПО выиграло тендер на поставку более ста комплектов оборудования в Южную Корею для перевода грузовых автомобилей на СПГ.

Определенным прорывом в вопросе продвижения СПГ в качестве моторного топлива явилось решение руководства «Газпрома», РЖД и администрации Свердловской области о переводе маневровых тепловозов Свердловской железной дороги на КПГ, а магистральных – на СПГ. В программе совместных работ было предусмотрено создание на ГРС-4 (Екатеринбург) производства СПГ мощностью около 3 т/ч. Также в рамках этой программы создан опытный образец магистрального газотурбовоза ГТ-01 на сжиженном природном газе. Газовую турбину мощностью 8,3 МВт для экспериментального локомотива ГТ-01 разработал Самарский научно-технический комплекс им. Н. Д. Кузнецова. В январе 2009 года газотурбовоз провел по кольцу в Щербинке состав из 159 вагонов общей протяженностью более 2 км. Вес поезда составил 15 тыс. т; это значит, что один газовый локомотив заменяет четыре обычных (дизельных или электрических). 22 июня ОАО «РЖД» получило свидетельство о национальном рекорде в области техники за создание первого и самого мощного в мире магистрального газотурбовоза.

Примечательно, что ГТ-01 значительно превосходит европейские экологические требования, которые вступят в силу

только в 2012 году. Бортового запаса СПГ (17 т) ему хватает на 750 км, притом это расстояние он проходит примерно за 11 часов. По нормам тепловоз должен проводить в пути не менее 94–95% времени эксплуатации, а это означает, что на заправку отводится очень короткий срок. Соответственно, сейчас перед специалистами стоит задача добиться стабильной заправки 50 куб. м СПГ за 20–40 минут. Всего на сжиженный газ планируется перевести 90 тепловозов Свердловской железной дороги, для чего потребуются создать производство, рассчитанное на 500 тыс. т газа в год (свыше 50 т/ч). Это составит около 10% от производства СПГ на сахалинском заводе. То есть речь идет о колоссальном развитии внутреннего рынка. Важно, что инфраструктура по обеспечению газотурбовозов газомоторным топливом, создаваемая «Газпром», – коммерчески выгодный продукт. При стоимости газа 10–12 рублей за 1 куб. м срок окупаемости – шесть лет.

Широкое применение СПГ возможно и на речном флоте, особенно в регионах, где имеются проблемы с дизельным топливом – к примеру, в Восточной Сибири. Криогенные установки можно ставить прямо на судах. Соответствующие опыты проводились еще 20–30 лет назад в СССР, США, Германии и Франции. Не менее перспективное направление – авиация. СПГ дешевле, безопаснее и экологичнее, чем авиационный керосин. В СССР уже был соответствующий опыт – самолет Ту-155, летающая лаборатория. Этот аппарат разрабатывался с учетом использования в качестве топли-

ва жидкого водорода и СПГ. В настоящее время российская авиационная техника вытеснена с международных маршрутов аппаратами Boeing и Airbus. Авиаперевозчики предпочитают иностранную технику, в то время как отечественные производители простаивают в отсутствии заказов. Сегодня у России есть шанс в числе первых представить конкурентоспособный самолет на альтернативном топливе, то есть создать и внедрить инновационный продукт, который соответствует требованиям завтрашнего дня. Ведь «по следам идущий никогда не обгонит». Перспективным представляется также использование криогенного топлива в космической технике.

По мнению специалистов ЦИГ, для повышения конкурентоспособности малотоннажного СПГ в качестве моторного топлива в ближайшее время следует принять ряд мер. Необходимо обеспечить высокое качество продукта. Требуется усовершенствовать технологии производства СПГ, а также его хранения и газификации на борту транспортных средств – в первую очередь следует снизить стоимость технологического оборудования. Вместе с тем специалистам предстоит повысить взрывопожарную безопасность при производстве и применении СПГ, а также разработать нормативную документацию федерального уровня и стандарты предприятия.

Александр Фролов

Фото Дмитрия Киселева,
ОАО «РЖД», ООО «Газпром
трансгаз Санкт-Петербург»,
«Сахалин Энерджи», tupolev.ru

ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

производства СЖТ разрабатывает ВНИИГАЗ

В сентябре ООО «Газпром ВНИИГАЗ» начало экспериментальные исследования по получению синтетических жидких топлив (СЖТ) с использованием отечественного оборудования и катализаторов. Успешно завершены работы первого этапа комплексного опробования технологического блока стеновой установки.

Фишер – Тропш

Для получения промышленных объемов синтетических жидких топлив и смазочных масел применяется процесс Фишера – Тропша. Он основан на том, что смесь водорода и оксида углерода, называемая синтез-газом, в присутствии катализатора преоб-

разуется в разные жидкие углеводороды. Этот процесс был открыт в 1920-е годы в Германии, где впоследствии широко применялся для производства топлива – синтез-газ получался за счет частичного окисления угля. В середине XX века Фишеру – Тропшу уделялось огромное внимание, так как бытовало мнение, что запасы нефти подходят к концу. Во многих странах, в том числе и в СССР, начинали функционировать предприятия по производству СЖТ. В 1952 году был открыт Новочеркасский завод синтетических продуктов. Сначала сырьем служил древесный уголь, затем – природный газ. Советскими специалистами был разработан оригинальный кобальто-циркониевый катализатор, им удалось добиться производства углеводородов высокой чистоты.

Завод продолжал работать даже после того, как интерес к данной тематике в мире резко угас из-за открытия огромных месторождений нефти на Ближнем Востоке и в Советском Союзе. Мировое производство СЖТ стало возрождать-

ся лишь в начале 1990-х годов. Теперь оно ориентировалось преимущественно на выпуск высококачественных компонентов традиционных топлив. Новыми пионерами в этой области стали Shell и южноафриканские компании Sasol и Moss gas. На сегодняшний день проекты, нацеленные на производство СЖТ, есть также у Exxon, Chevron, Conoco, BP, ENI, Statoil и других крупных нефтегазовых компаний.

СЖТ во ВНИИГАЗе

Иностранные компании неохотно продают России технологии. Они предпочитают обменивать оборудование (технологический процесс) на доступ к нашим ресурсам. Кроме того, предлагаемые ими агрегаты для производства СЖТ – крупногабаритные, они в большей степени приспособлены для доставки морем на производства, расположенные у берега. Если же оборудование необходимо доставить по суше, тем более в труднодоступные северные районы, возникает





масса проблем. России требуются собственные производственные установки меньшего размера, поэтому перспективными разработками в области СЖТ занялся ВНИИГАЗ.

Для корпорации это направление связано в первую очередь с необходимо-

промежуток времени от впрыска топлива в цилиндр до начала его горения, то есть период задержки воспламенения смеси, ведь чем он меньше, тем более спокойно и плавно проходит горение. Для производства СЖТ может применяться не только уголь или природный

газ, но и попутный нефтяной газ (ПНГ), значительная часть которого в России сейчас сжигается в факелах.

Это дает большой простор не только для решения важной государственной задачи утилизации ПНГ и создания продукта глубокой переработки, но и для его транспортировки, так как полученные на установке СЖТ продукты можно поставлять по нефтяной трубе.

К концу лета 2009 года на Опытно-экспериментальном производстве института ВНИИГАЗ была создана стендовая установка для получения синтетических

жидких топлив. Первый этап комплексного опробования ее технологического блока под нагрузкой успешно прошел 1–4 сентября. В рамках пусконаладочных работ начаты экспериментальные исследования по производству СЖТ с использованием отечественных катализаторов, которые, по оценкам специалистов, ничуть не уступают иностранным образцам. Впрочем, в ходе работ планируется провести эксперименты и с другими катализаторами. В 2009–2010 годах ВНИИГАЗ отработает конструкторские решения, и в итоге будет создан оптимальный вариант реактора. В дальнейшем проект каждой конкретной установки будет разрабатываться под нужды предприятия-заказчика. В перспективе Россия может выступать на мировом рынке как продавец современной технологии производства синтетического топлива.

Александр Фролов

Фото ООО «Газпром ВНИИГАЗ», Shell.com

К концу лета 2009 года во ВНИИГАЗе была создана стендовая установка для получения синтетических жидких топлив

стью диверсификации бизнеса, в рамках которой предполагается развивать собственное производство синтетической нефти, моторных топлив или их компонентов. Стоит отметить, что синтетические компоненты моторных топлив дают возможность достичь экологических стандартов Евро-4 и Евро-5. А добавки для дизельной фракции позволяют снизить содержание серы и увеличить цетановое число, которым определяется



АВТОНОМНАЯ ГАЗИФИКАЦИЯ

СУГ и СПГ идут в народ

Несмотря на мировой экономический кризис, ОАО «Газпром» продолжает инвестировать значительные средства в газификацию российских регионов. При этом вектор ее в значительной степени смещается на восток – в Сибирский и Дальневосточный федеральные округа. Обеспечение газом этих огромных территорий с низкой плотностью населения требует гибкого подхода и нестандартных решений. В частности, в рамках Комплексной программы газификации, реализуемой «Газпромом», помимо строительства газовых сетей, планируется и создание систем автономного газоснабжения, которые работают на сжиженном углеводородном газе (СУГ) и сжиженном природном газе (СПГ).

Комплексная газификация

Автономная газификация не рассматривается в «Газпроме» как альтернатива сетевому газу, преимущества которого неоспоримы. Она выступает именно как дополнительный ресурс, позволяющий расширить географические рамки газификации регионов РФ в интересах потребителей. В Комплексной программе газификации в настоящий момент планируется, с учетом уровня и перспектив развития систем газоснабжения, подразделять регионы на три категории.

Первая – это регионы, имеющие развитую систему газоснабжения, подключенную к Единой системе газоснабжения (ЕСГ). То есть в первую очередь это субъекты РФ, расположенные в европейской части страны. Здесь газификация ведется преимущественно сетевым природным газом. В то же время для отдаленных районов, где проживает небольшое количество населения, будет применяться и автономная газификация. Тянуть туда межпоселковый газопровод стоимостью в десятки миллионов рублей – слишком дорогое удовольствие, совершенно себя не оп-

равдывающее, тогда как автономная газовая система (АГС), капитальные вложения для строительства которой в десятки и сотни раз ниже, позволит жителям этих поселений пользоваться такими же удобствами, как и потребителям сетевого газа.

Вторая категория – это субъекты Российской Федерации, в которых действует региональная система газоснабжения, обособленная от ЕСГ, или имеются газовые или газоконденсатные месторождения. Например, Иркутская область или Хабаровский край. Здесь АГС может, образно говоря, сыграть роль первой ласточки – до тех пор пока не придет сетевой газ. Заметим, что у некоторых региональных руководителей возникают сомнения, стоит ли тратить силы на автономную газификацию, если есть надежды на приход сетевого газа. Но такая позиция идет вразрез с интересами потребителей, поскольку на годы задерживает повышение уровня жизни населения и реализацию различного

рода бизнес-проектов. Так имеет ли смысл тормозить социально-экономическое развитие региона? Кроме того, и после строительства распределительных газопроводов автономное газоснабжение не потеряет своей актуальности, перейдя в разряд резервного топлива, гарантирующего бесперебойное газоснабжение при любых ситуациях.

Наконец, третья категория – это регионы, где отсутствуют ЕСГ и региональные системы газоснабжения, а также газовые месторождения. Это малонаселенные территории на востоке и севере страны. Здесь автономная газификация является практически единственным приемлемым вариантом обеспечения потребителей голубым топливом.

Экологическая экономия

Системы автономного газоснабжения отнюдь не являются каким-то ноу-хау и достаточно хорошо известны российским потребителям. Пропан-бутан в качестве топлива начал использоваться в СССР еще несколько десятилетий назад, особенно в колхозах, совхозах и отдаленных регионах, куда не была проведена «труба». Но по мере развития ЕСГ и газификации российских территорий всё больше потребителей переходило на природный газ. Вследствие экономических причин в 1990-е годы в России производство СУГа снизилось, тогда как за рубежом оно в это время росло достаточно высокими темпами – примерно на 3%

в год, ввиду высокого спроса на этот продукт. Ставку на СУГ сделали ряд государств Европы, Азии и Америки, применяя его как сырье в нефтехимической промышленности, для транспорта и коммунально-бытовых нужд, на которые расходуется половина используемого в мире сжиженного углеводородного газа. В частности, высокой долей коммунального сектора в структуре потребления СУГа отличаются страны Азии (около 65% в среднем по региону) и Восточной Европы. В ряду последних приоритет принадлежит Польше, где до 60% ис-



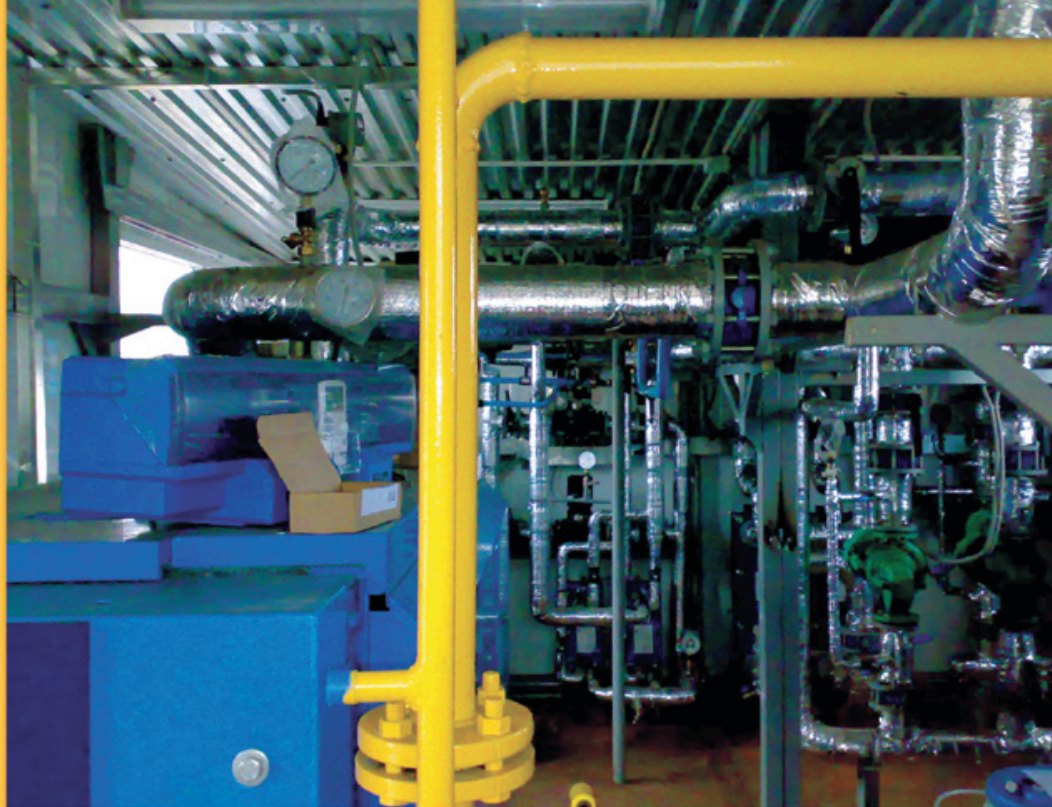
пользуемого сжиженного газа направляется в коммунальную сферу и где насчитывается более 100 тыс. установок автономной газификации.

В России коммунальный сектор потребляет порядка 20% сжиженного газа, поступающего на внутренний рынок, – примерно 1,5–2 млн т. В нашей стране сейчас газифицировано СУГом около 13 млн квартир, из которых около 55% находится в сельской местности. Сжиженный газ используется для бытовых нужд в 77 регионах РФ. Иными словами, на первый взгляд все обстоит неплохо. Но есть важный момент: СУГ в коммунальном секторе представлен у нас преимущественно баллонами с пропан-бутаном емкостью от 5 до 50 л, то есть используется только для приготовления пищи и/или нагрева воды. Вместе с тем система автономного газоснабжения предоставляет также возможность вырабатывать тепловую и электрическую энергию. Таким образом, благодаря АГС потребитель получает шанс пользоваться всеми видами коммунальных ресурсов, исключая водоснабжение.

Это направление в России развито достаточно слабо, хотя оно имеет массу преимуществ по сравнению с источниками локального энергоснабжения, работающими на других видах топлива.

Преимущество первое – экономичность. Себестоимость 1 кВт/ч тепловой и электрической энергии, произведенной на солярке, примерно в 1,5 раза выше, чем выработанной на пропан-бутане. Если же говорить о стоимости 1 кВт/ч, поступающего через ЛЭП, то этот разрыв увеличится еще больше. Справедливости ради стоит заметить, что себестоимость тепла и электроэнергии, произведенных на мазуте, чуть ниже, чем на пропан-бутане, но и здесь есть свои нюансы. Если, например, взять мазутную котельную мощностью 3,5 МВт и аналогичную блочно-модульную котельную (БМК), использующую СУГ, то себестоимость 1 Гкал, вырабатываемой на пропан-бутане, благодаря более высокому КПД (90% против 56%) и значительно более низким эксплуатационным расходам становится в два раза меньше, чем у котельной, работающей на мазуте или дизельном топливе.

Кроме того, не стоит забывать и о других преимуществах СУГа – в частности, экологическом. Уровень вредных выбросов при использовании СУГа на порядок меньше, чем у дизельного топлива, мазута, угля. А что касается СПГ, то это вообще наиболее чистый вид топлива. Еще одним преимуществом является оперативность. Сроки строительства системы автономного



газоснабжения индивидуального дома составляют 4–5 дней, поселка – 3–4 недели, промышленного объекта – 2–3 месяца.

И наконец, весьма положительным фактором является доступность. АГС можно построить в любой местности. Единственным условием является наличие дороги, по которой мог бы подъехать газовоз, чтобы заполнить резервуар (газгольдер).

ОАО «Газэнергосеть», специализированный оператор «Газпрома» на рынке нефтепродуктов, СУГа и серы, уже заключило соглашения по развитию малой газификации и расширению использования газомоторного топлива с администрациями Нижегородской, Тамбовской и Оренбургской областей, а также города Сочи. Кстати, будущая столица Белой Олимпиады может претендовать и на неофициальный статус российской столицы автономного газоснабжения. В границах Большого Сочи компанией «Газэнергосеть» уже переведены на автономное газоснабжение некоторые объекты: гостиницы, пансионаты, жилые дома. При этом количество желающих из числа как физических, так и юридических лиц постоянно растет.

Еще с рядом регионов (в том числе в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке) «Газэнергосеть» сейчас ведет соответствующие переговоры. Интересно, что опытом компании по созданию АГС интересуются и соседние государства, в частности Монголия, Абхазия и Южная Осетия.

Плюс на плюс дает плюс

«Развитие автономного газоснабжения нельзя рассматривать только в рамках Программы газификации», – говорит член-корреспондент РАН, советник генерального директора ОАО «Газпром промгаз», профессор **Александр Гриценко**. – Это, и я не преувеличиваю, вопрос государственного. Он идет в тесной увязке с такими стратегическими задачами, как утилизация и переработка попутного нефтяного газа, строительство мощностей по переработке газа и нефти, нефтехимии и газохимии, а также принятие мер по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики, предусмотренных соответствующим указом Президента **Дмитрия Медведева**. Попутный нефтяной газ (ПНГ), поясняет Александр Гриценко, является, наряду с нефтью и газовым конденсатом, сырьем для производства СУГа. Но в течение

многих лет основная его часть в России просто сжигалась на факелах в ущерб окружающей среде, не говоря о том, что зря уничтожалось полезное сырье. В январе нынешнего года Премьер-министр **Владимир Путин** подписал Постановление Правительства РФ о достижении к 2012 году 95-процентного уровня использования попутного нефтяного газа, в связи с чем на российском рынке в ближайшие годы должны появиться значительные объемы сырья для производства СУГа.

В настоящее время Россия ежегодно производит примерно 10 млн т СУГа, два из которых отправляет на экспорт. С одной стороны, это неплохой показатель (4–5% мирового

объема), но с другой – явно недостаточный, учитывая статус РФ как крупнейшего мирового производителя углеводородов. Кроме того, мировой спрос на СУГ постоянно растет, объем его производства к 2012 году должен увеличиться до 265 млн т, а в нашей стране, как уже говорилось, он явно используется в недостаточной степени. Следовательно, имеются все предпосылки к наращиванию его производства.

«Возникает очень интересная перспектива, которая может дать хороший синергетический эффект, – замечает Александр Гриценко. – Используя ПНГ в промышленных целях, мы обеспечиваем сырьем мощности по производству СУГа. Развивая автономную газификацию, мы стимулируем увеличение его выработки. В итоге имеем значительное снижение выбросов в атмосферу, поскольку ПНГ перестают сжигать в факелах, а также увеличение доли СУГа в коммунальном секторе, промышленности и на транспорте. Также мы получаем экономический эффект – новые производственные мощности и условия для экономического развития регионов. И наконец, эффект социальный – повышение уровня жизни граждан благодаря приходу газа в их дома».

Через нормативно-правовые тернии

Перспектива выглядит действительно заманчиво, но не всё так просто. Несмотря на то что сжиженный газ используется в экономике и коммунальной сфере России уже не одно десятилетие, нормативно-правовая база, которая стимулировала бы развитие этой отрасли, либо отсутствует, либо устарела.

Хотя есть правительственное постановление по ПНГ, но соответствующий закон, который призван регулировать его использование, до сих пор не принят Государственной Думой. На региональном уровне также нет правовых документов, которые обязывали бы или хотя бы создавали условия для применения СУГа в качестве как основного, так и резервного вида топлива для энергообеспечения субъектов РФ. Причем даже в тех регионах, где имеются рекреационные и природоохранные районы, то есть там, где это жизненно необходимо. Отдельные такие документы были созданы лишь в Краснодарском крае в 2002 году.



Автономная газификация пока не нашла места в федеральных программах газификации жилищно-коммунального хозяйства, промышленных и иных организаций.

Если брать техническую сторону вопроса, то и здесь развитие автономного газоснабжения постоянно спотыкается о действующие нормы и правила. При проектировании объектов автономной газификации основным нормативным документом является СНиП 42-01-2002 «Газораспределительные системы». Он требует, чтобы газгольдеры находились на значительном удалении от любых объектов, будь то жилые здания или дороги, что крайне усложняет создание АГС в населенных пунктах. Принятый в 2002 году документ, по сути, повторяет требования 1950–1960-х годов. В то время прописанные в этом законе нормы наверняка были мотивированы, но за полвека многое изменилось. Развитие техники и, соответственно, технологического оборудования позволило в разы повысить безопасность автономных газовых систем, поэтому в других странах нормы безопасности уже давно скорректированы.

Впрочем, если взглянуть на эту проблему шире, то требуются не отдельные поправки в СНиП, а принятие закона на федеральном уровне, регулирующего использование СУГа. Речь идет о том, что в рамках действующего Градостроительного кодекса основными регламентирующими документами при проектировании опасных производственных объектов должны стать технические регламенты (которые носят характер федеральных законов). Поэтому возникает необходимость в принятии технического регламента по системам газораспределения и газопотребления на основе СУГа, который бы регулировал все технические аспекты создания АГС с учетом современных реалий.

Сейчас в этом направлении начала работу Торгово-промышленная палата России, но одних ее усилий будет, пожалуй, недостаточно. Необходимо участие исполнительных и законодательных органов власти на федеральном и региональном уровнях. Поэтому пока сложно сказать, как скоро будут решены все насущные вопросы, связанные с развитием малой газификации. Но, по мнению Президента Союза нефтегазопромышленников России **Геннадия Шмаля**, иного варианта нам не дано. Он уверен, что «в России, в которой время дешевой энергии тоже уже минуло, просто вынуждены будут заниматься автономным газоснабжением».

Николай Хренков

Фото ОАО «Газэнергосеть»



НОВЫЕ ВОЗ

намерен использовать «Газпром» для укрепления своих позиций в северо-западной Европе

Проект «Северный поток» (Nord Stream), предполагающий строительство газопровода из России в Германию по дну Балтийского моря, делает страны северо-западной Европы объектом особого интереса «Газпрома». Реализация этого проекта должна не только укрепить энергетическую безопасность региона за счет диверсификации газовых потоков, но и предоставить «Газпрому» дополнительные возможности на энергетических рынках Германии, Великобритании, Голландии и соседних государств. Усиление позиций корпорации можно ожидать как в результате развития наработанных связей с крупнейшими игроками газовой отрасли региона, так и благодаря новым контактам, формирующимся в ходе либерализации европейского энергетического рынка.

Германские партнеры

Германия традиционно является крупнейшим среди европейских стран покупателем российского газа. Она недостаточно обеспечена собственными ресурсами голубого топлива – на начало 2009 года его разведанные запасы составляли, по данным BP Statistical Review, 120 млрд куб. м. Здесь ежегодно добывается лишь около 18% потребляемого в стране газа – по итогам прошлого года этот показатель не превысил 15 млрд куб. м. Причем собственное производство голубого топлива имеет тенденцию к снижению, тогда как общий спрос на газ до кризиса держался на достаточно высоком уровне – внутреннее потребление этого энергоносителя в 2008 году достигло 85 млрд куб. м, а общее поступление газа на рынок – 112 млрд куб. м. По данным германско-

го сообщества энергетических балансов (AG Energiebilanzen e.V.), порядка 37% от объема общего поступления газа, или 41 млрд куб. м, было обеспечено за счет импорта сырья из России. Остальное – в основном из Норвегии и Голландии (26% и 19% соответственно). «На этом рынке мы присутствуем более 35 лет. При нашем активном участии здесь создана развитая газотранспортная инфраструктура, – говорит начальник Управления северо-западной Европы ООО «Газпром экспорт» **Михаил Мальгин**. – Работа четко отлажена. Однако нужно не только уделять внимание поддержанию сложившихся связей, но и использовать те возможности, которые появляются в ходе либерализации».

Газовая промышленность Германии начала формироваться еще в 1920-х го-

дах на основе производства угольного метана. Причем если в других европейских государствах отрасль изначально находилась под государственным контролем, то в Германии – в частной собственности. После разделения страны на ФРГ и ГДР развитие газовой промышленности в каждой из них пошло своим путем. Активное строительство газовой инфраструктуры в ФРГ началось в 1960-х, после открытия в Нидерландах крупного месторождения голубого топлива – Гронинген. Напомним, что промышленные поставки природного газа в Западную Европу начались именно из Голландии. Крупнейшим игроком на газовом рынке ФРГ была компания Ruhrgas, основанная в 1926 году. Она контролировала большую часть магистральных газопроводов Западной Гер-



МОЖНОСТИ

мании. Ее акционерами были немецкие потребители газа, а также транснациональные корпорации Exxon, Mobil, Shell и British Petroleum (BP). Доминирующее положение Ruhrgas на рынке голубого топлива ФРГ, помимо активного сотрудничества компании с нидерландскими, а затем и норвежскими производителями, предопределила сделка с СССР «газ в обмен на трубы». В ней Ruhrgas принимала участие совместно с рядом немецких и европейских предприятий и банков, благодаря чему в достаточно короткие сроки была сооружена система магистральных газопроводов для экспорта российского газа в Западную Европу. Первый 20-летний контракт с Ruhrgas на поставку голубого топлива из СССР в ФРГ был подписан в 1970 году. Российское сырье пришло сюда уже в 1973-м.

В ГДР с 1969 года работала государственная компания Verbundnetz Gas (VNG), в распоряжении которой находилась газотранспортная сеть Восточной Германии. Предприятие закупало голубое топливо местного производства (низкокалорийное, с высоким содержанием азота) и достаточно широко использовало угольный метан. А с 1973 года в рамках межправительственного соглашения между Советским Союзом и ГДР VNG стала получать качественный высококалорийный российский природный газ. Таким образом, до начала 1990-х годов Verbundnetz Gas приходилось управлять различными системами, по которым потребителям поставлялись

фактически три вида газа, кардинально отличающихся друг от друга по составу и качеству.

Объединение Западной и Восточной Германии привело к серьезным переменам. В 1990–1991 годах Verbundnetz Gas превратилась из государственной компании в частную, основным акционером которой стал Ruhrgas. Предприятие по-прежнему занимало доминирующее положение на востоке страны. Правда, стратегия развития Verbundnetz Gas изменилась: теперь ставка была сделана на природный газ, причем не только российский – начались переговоры с норвежскими производителями. Диверсификация поставок проходила при поддержке со стороны Ruhrgas. Главный акционер Verbundnetz Gas принял активное участие и в решении вопроса объединения газотранспортных сетей Западной и Восточной Германии.

Трансформация германского энергетического рынка не только позволила укрепить позиции Ruhrgas, но и способствовала активизации на нем других игроков. В частности, сектором сбыта природного газа заинтересовалась дочерняя структура концерна BASF и крупнейшее в стране предприятие по добыче углеводородов – Wintershall. В 1990-м эта компания заключила договор с В/О «Союзгазэкспорт» (сегодня – «Газпром экспорт») о сотрудничестве в газовой промышленности. Тогда же были созданы совместные предприятия для работы на газовом рынке Германии – Wintershall

Erdgas Handelshaus GmbH (WIEH) и Wintershall Erdgas West GmbH (WIEW, в 1992 году переименована в Wintershall Gas GmbH – WINGAS), а также подписан контракт с первым из них на закупку российского газа. Партнеры занялись созданием собственной газотранспортной сети и системы подземного хранения газа в Германии, что должно было обеспечить им доступ к российским и европейским источникам сырья, а также помочь получить долю на рынке сбыта голубого топлива Германии и соседних государств. В 1993 году появилось еще одно СП – Wintershall Erdgas Handelshaus Zug AG (WIEE), отвечающее за поставки газа в страны Юго-Восточной Европы (прежде всего Румынию и Болгарию). Большинство германских и европейских активов, строящихся и приобретаемых партнерами, были объединены в составе WINGAS, доля в акционерном капитале которого Wintershall достигла 65%, Группы «Газпром» – 35%. Управление WIEH и WIEE осуществлялось на паритетных началах.

В достаточно сжатые сроки WINGAS создала в Германии систему газопроводов общей протяженностью более 2,1 тыс. км. Были построены магистрали STEGAL (по ней российский газ доставляется с востока от границы с Чехией в центр страны), MIDAL (от Северного моря до Южной Германии), WEDAL (от бельгийской границы до MIDAL – обеспечил подключение к бельгийской газотранспортной системе и газопроводу





Interconnector, соединяющему континент с Великобританией), JAGAL (германская часть газопровода Ямал – Европа) и RHG (магистраль Реден – Гамбург, одно из ответвлений MIDAL, проходит с севера на юг Германии). Помимо этого, на базе истощенного месторождения газа, разработкой которого занималась Wintershall, WINGAS построила крупнейшее в Западной Европе подземное хранилище газа (ПХГ) Rehden, объем активного газа которого составляет 4,2 млрд куб. м.

Развитие газотранспортной инфраструктуры в Германии позволило партнерам начать совместную работу и на рынках других стран региона. Так, в 2008 году WINGAS реализовала в общей сложности около 30 млрд куб. м газа, нарастив за год объемы сбыта на 19%. При этом клиентам в Германии было поставлено 17,8 млрд куб. м голубого топлива. На зарубежных рынках компания реализовала порядка 12,5 млрд куб. м (на 22% больше, чем годом ранее). Отметим, что во Франции, Австрии, Чехии и Дании компания работает напрямую, в Бельгии и Великобритании – через WINGAS Belgium и WINGAS UK, в Румынии и Болгарии – через WIEE. В 2007 году WINGAS совместно с «Газпром экспорт» и австрийской RAG (Rohoel Aufsuchungs AG) запустила в эксплуатацию в Австрии новое ПХГ Haidach – в перспективе второе по величине в Центральной Европе. Максимальная ем-

кость хранилища достигнет в 2011 году 2,6 млрд куб. м (сегодня – 1,3 млрд), что соответствует примерно трети потребления природного газа Австрии. Немецкие активы Группы «Газпром», в том числе находящиеся за пределами Германии, управляются через компанию GAZPROM Germania GmbH.

Компания E.ON Ruhrgas сегодня по-прежнему остается одним из крупнейших немецких партнеров Группы «Газпром». В 2004 году единственным акционером компании стал германский концерн E.ON (создан незадолго до этого в результате объединения немецких компаний VIAG и VEBA). Впоследствии E.ON Ruhrgas (в соответствии с требованием антимонопольного ведомства) пришлось отказаться от своей доли в акционерном капитале восточногерманской Verbundnetz Gas в пользу пятой по величине энергетической компании страны – EWE (сегодня она контролирует 47,9% Verbundnetz Gas AG). В настоящий момент E.ON Ruhrgas располагает самой крупной сетью газопроводов в 11,3 тыс. км, в состав которой входят 12 ПХГ (активный объем газа – 5,1 млрд куб. м). Компания обеспечивает примерно половину потребностей германского рынка газа, импортируя сырье из России, Нидерландов, Норвегии и Дании. Российское голубое топливо поставляется E.ON Ruhrgas AG для снабжения ФРГ и Швейцарии экспортной «дочкой» «Газпрома» – ООО «Газ-

пром экспорт» – по семи долгосрочным контрактам (четыре из них продлены с 2020 до 2035 год) с объемом – около 20 млрд куб. м в год. Помимо этого, с E.ON Gastransport GmbH действует долгосрочное соглашение о транзите отечественного сырья через территорию Германии в Нидерланды и Бельгию.

Поставка российского газа WINGAS и WIEH осуществляется в рамках трех долгосрочных соглашений (около 22 млрд куб. м в год). Кроме того, действует долгосрочный контракт с WIEE на экспорт голубого топлива в Румынию (5 млрд куб. м в год). Подписано соглашение о продлении этих контрактов до 2031 года, а также Меморандум о взаимопонимании с WIEH о возможности пролонгации основного долгосрочного контракта (около 15 млрд куб. м в год) до конца 2043-го. Активно развивается сотрудничество с WINGAS и в области торговли газом на рынке Великобритании – заключенное соглашение предполагает поставку газа в эту страну до 2028 года (в 2008-м объем составил 5 млрд куб. м). Всего по итогам прошлого года через WINGAS и WIEH «Газпром» реализовал на рынках Германии, Бельгии и Великобритании около 23 млрд куб. м газа.

Отметим также, что сотрудничество с Verbundnetz Gas «Газпром» осуществляет через WIEH, которая заключает контракты с восточногерманской компанией. В 1999 году между ними было подписано 20-летнее соглашение о еже-





годной поставке в Восточную Германию до 7 млрд куб. м газа. Кстати, сегодня долю в 15,79% в акционерном капитале Verbundnetz Gas AG контролирует Wintershall Holding AG, а еще 5,26% – GAZPROM Germania GmbH.

«Долгосрочные контракты – наш главный актив в Германии, – считает Михаил Мальгин. – В то же время мы стараемся использовать различные возможности для усиления своих позиций в регионе как за счет укрепления взаимодействия с партнерами, так и с помощью реализации собственных проектов». Так, с Verbundnetz Gas «Газпром» создает СП для строительства в Германии ПХГ Katerina, активный объем которого достигнет в 2022 году порядка 600 млн куб. м газа. В рамках сделки по обмену активами Wintershall и E.ON Ruhrgas вошли в проект разработки Южно-Русского месторождения в России, доказанные запасы которого превышают 800 млрд куб. м газа. В свою очередь российская корпорация получила равноценные доли в энергетических активах своих германских партнеров, в том числе европейских. В частности, GAZPROM Germania увеличила свою долю в акционерном капитале WINGAS GmbH&Co.KG до 50% минус одна акция (49,98%).

Компании WINGAS и E.ON Ruhrgas активно занимаются подготовкой к строительству новых газопроводов на территории Германии – OPAL и NEL, которые станут продолжением Nord Stream. Пер-

вый из них будет подавать российский газ в южном направлении до границы с Чехией, второй, на севере Германии, – в западном направлении до ПХГ Rehden. В дополнение к этому компания WINGAS намерена построить еще два новых ПХГ: Jemgum в Нижней Саксонии (мощностью 1,2 млрд куб. м) и в партнерстве с ZMB Gasspeicher Holding GmbH (одна из компаний GAZPROM Germania) – Saltfleetby в Великобритании (700 млн куб. м).

«Сотрудничество с E.ON Ruhrgas – это прежде всего реализация долгосрочных контрактов на поставку газа и транзит. Однако поскольку ее материнская компания, E.ON, – один из крупнейших игроков на европейском электроэнергетическом рынке, мы рассматриваем также возможности реализации ряда совместных проектов в этом сегменте», – говорит Михаил Мальгин.

Работа в Великобритании

Британский рынок не менее интересен «Газпрому», чем германский. Потребление газа здесь составило в 2008 году порядка 94 млрд куб. м, а собственная его добыча – лишь около 70 млрд. Доля импорта голубого топлива в Великобританию в последнее время постоянно растет, но до недавнего времени российская корпорация играла на этом рынке незначительную роль. Напомним, что в конце 1994 года «Газпром» вошел с долей 10% в число акционеров компании Interconnector (UK) Limited, которая

является владельцем и оператором трубопровода Interconnector, соединяющего Великобританию с европейской газотранспортной системой в Бельгии по дну Северного моря. В 1999 году для управления этими мощностями «Газпром» создал предприятие Gazprom UK Trading (сегодня – Gazprom Marketing&Trading Ltd, GMT, входит в состав GAZPROM Germania GmbH). С развитием газотранспортной сети WINGAS в Германии GMT начала взаимодействовать с ней в области транспортировки газа и продаж газа на британском рынке. Первые поставки голубого топлива в Великобританию начались в 1999 году. А в конце 2000-го был заключен первый контракт на экспорт в эту страну около 260 млн куб. м российского газа. В 2003 году «Газпром экспорт» и WINGAS подписали долгосрочное соглашение о продаже газа на рынке Великобритании до 2013-го. GMT активно работает и на торговых площадках северо-запада Европы.

В течение прошлого года GMT реализовала здесь уже около 6 млрд куб. м российского голубого топлива, в то время как общий объем продаж газа компании (включая операции на торговых площадках) достиг 25 млрд. Дело в том, что наряду с отечественным сырьем в портфель GMT теперь входит и газ других производителей: предприятие покупает голубое топливо у норвежской StatoilHydro, датской DONG, а также ряда других компаний. Помимо этого,



компания развивает такие направления, как торговля сжиженным природным газом (СПГ), электроэнергией, нефтью и нефтепродуктами, а также разрешениями на выброс CO₂.

Для сбыта газа конечным потребителям Великобритании GMT приобрела розничный бизнес английской Pennine Natural Gas Ltd, а также ее дочернее предприятие Natural Gas Shipping Services. Сегодня эти активы управляются Gazprom Marketing & Trading Retail. Кроме того, GMT развивает розничную торговлю природным газом во Франции через Gazprom Marketing & Trading France. В 2008 году объемы продаж GMT конечным потребителям Великобритании и Франции составили порядка 1 млрд куб. м.

Изучаются «Газпромом» и возможности покупки новых британских энергетических активов. Однако приобретения, как и в случае с Германией, будут осуществляться только при гарантии получения необходимой нормы доходности на вложенный капитал. «Сегодня нам непросто конкурировать с компаниями, работающими на британском рынке. Это окрепшие «осколки» бывшей государственной British Gas (BG Group, Centrica) и крупные европейские энергетические корпорации, такие как E.ON, RWE, GdF Suez. Сырье они получают в основном с месторождений в Северном и Ирландском морях и в виде СПГ, а мы добываем его в Западной Сибири. Перспективы работы на британском рынке связаны не только с развитием бизнеса GMT по продаже газа, который будет поступать по газопроводу Nord Stream, но и с участием в добыче газа в Северном море, а также с торговлей СПГ», – говорит Михаил Мальгин.

Страны Бенилюкса

Импорт природного газа играет важную роль для Бельгии, Нидерландов и Люк-

сембурга – все эти государства крайне заинтересованы в диверсификации направлений поставок сырья и получении российского голубого топлива. Например, Бельгия вынуждена удовлетворять свои потребности за счет стопроцентного импорта газа. До последнего времени «Газпром» работал на бельгийском рынке через WINGAS и осуществлял незначительные поставки газа в эту страну. В 2004 году их объем составил 170 млн куб. м, в 2005-м – 280 млн, в 2006-м – 300 млн, при том что потребление голубого топлива в Бельгии и Люксембурге достигало 16–17 млрд куб. м. Однако развитие торговых операций WINGAS и получение в 2008 году GMT лицензии на самостоятельные поставки сырья промышленным потребителям Бельгии изменили ситуацию. Благодаря этому объем реализации «Газпромом» газа на этом рынке должен постепенно увеличиваться. С учетом операций, осуществленных в прошлом году GMT и WINGAS с газом других производителей, «Газпром» реализовал в Бельгии около 5 млрд куб. м голубого топлива.

В Люксембург в прошлом году было поставлено по трубопроводам около 1,2 млрд куб. м газа из Германии и Бельгии. Перспективы выхода «Газпрома» со своим сырьем в эту страну связаны с развитием деятельности компании и ее дочерних предприятий, а также газотранспортной инфраструктуры в соседних странах.

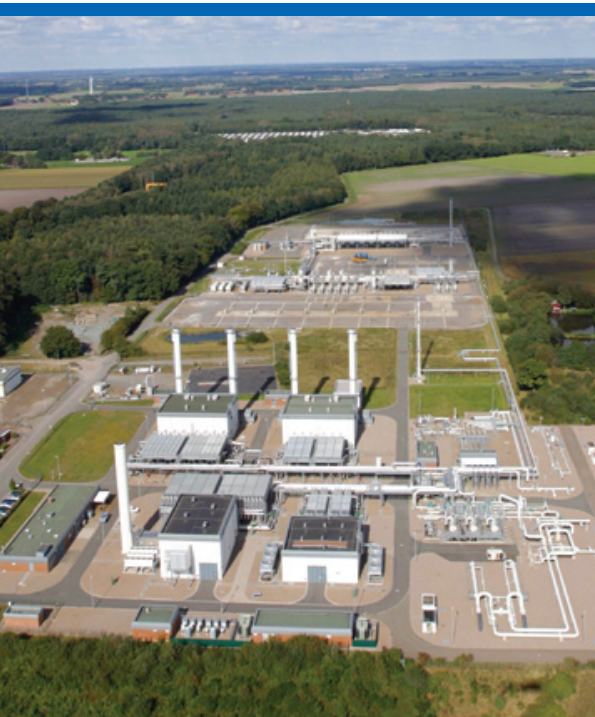
«Среди стран Бенилюкса, пожалуй, особо следует выделить Голландию. Во-первых, с компанией Gas Terra «Газпром экспорт» заключил долгосрочный контракт на поставку российского газа, во-вторых, с N.V.Nederlandse Gasunie подписано соглашение, которое предусматривает развитие различных форм партнерства, – рассказывает Михаил

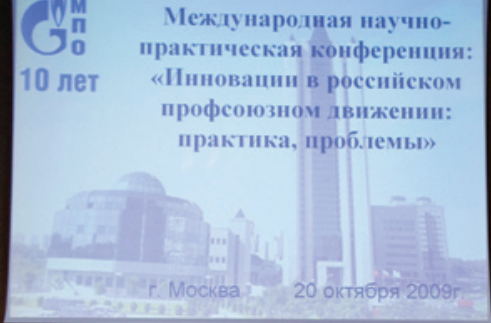
Мальгин. – Кроме того, голландская компания Gasunie вошла в проект «Северный поток». Напомним, что первые поставки российского газа в Нидерланды начались в октябре 2000-го по системе Ямал – Европа, а в прошлом году «Газпром экспорт» экспортировал в эту страну 4,4 млрд куб. м голубого топлива. Всего же (с учетом сырья сторонних поставщиков) Группа «Газпром» реализовала на голландском рынке 6,7 млрд куб. м газа.

Собственная добыча газа Нидерландов составила в 2008 году около 75 млрд куб. м, внутреннее потребление – порядка 39 млрд. Тем не менее страна крайне заинтересована в покупке российского голубого топлива. Дело в том, что Голландия стала своеобразным перекрестком в европейской газотранспортной системе – через ее территорию проходит до двух третей газа, потребляемого в разных регионах Европы. Поэтому в июне прошлого года N.V.Nederlandse Gasunie вошла в состав акционеров Nord Stream AG, получив долю в 9%. Российская компания заинтересована в использовании голландской газовой инфраструктуры для развития торговли в регионе. Так, в партнерстве с международным консорциумом энергетических компаний «Газпром экспорт» намерен построить в этой стране к 2013 году ПХГ Bergemeer мощностью 4,5 млрд куб. м. Газ из этого хранилища может поставляться на рынки Голландии, Бельгии, Германии и Великобритании. Помимо этого, Нидерланды являются одним из крупнейших европейских газовых хабов – здесь действует известная торговая площадка TTF. Очевидно, что активное взаимодействие с голландскими компаниями очень выгодно «Газпрому».

Денис Кириллов

Фото basf.com, wintershall.com, vng.de





социальная ответственность

37



ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ

Профсоюзы как действенный ресурс общественного согласия

Прошедшая в центральном офисе «Газпрома» Международная отраслевая научно-практическая конференция на тему «Инновации в российском профсоюзном движении: практика, проблемы» стала одним из юбилейных мероприятий, приуроченных к 10-летию Межрегиональной профсоюзной организации ОАО «Газпром». В форуме приняли участие представители Министерства здравоохранения и социального развития, Государственной Думы РФ, IСЕМ (Международное объединение профсоюзных организаций), делегаты от зарубежных профсоюзных организаций из Франции, Норвегии, Румынии, Сербии, Болгарии, коллеги из Федерации независимых профсоюзов России и отраслевых профсоюзных организаций, специалисты из РАН, МГИМО и РГУ нефти и газа.

В конференции участвовало более 160 человек, из них 25 докторов наук, председатели 17 отраслевых профсоюзов, а также 14 территориальных организаций; депутаты Государственной думы, представители Администрации ОАО «Газпром» и 17 делегатов иностранных профсоюзных и общественных организаций. 22 доклада было заслушано на первой секции «Инновации в организационной структуре профсоюзов», 26 — на второй: «Бизнес, власть и профсоюзы: стратегия партнерства».

В рамках конференции ученые и представители профсоюзных организаций обсудили пути внедрения инновационных подходов в вопросах развития социального партнерства. Было отмечено, что, поскольку мировой экономический кризис затрагивает жизнь практически всех россиян, именно профсоюзы должны проявить себя действенным ресурсом, работающим на социальное согласие.

«В условиях глобализации, — отметил в своем докладе ректор Академии труда и социальных отношений **Вячеслав Каменецкий**, — необходимо обеспечить

как экономический рост, так и социальную справедливость». Для этого нужно оптимизировать существующий сегодня диалог между профсоюзами, бизнесом и властью. В ходе конференции прозвучали достаточно тревожные высказывания о том, что нередко менеджмент переоценивает собственный вклад в общее дело, а это может спровоцировать ситуацию, когда придет «рабочий с винтовкой», чтобы более активно поучаствовать в распределении прибыли компании.

Впрочем, российский газовый гигант способен служить примером обеспечения достойного уровня заработной платы не только менеджмента, но и всех работников компании, не говоря уже о ее своевременной выдаче. Заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» **Сергей Хомяков**, выступая с приветственным словом, отметил, что корпорация все свои обязательства, данные работникам в тучные, как сейчас часто говорят, годы, в кризисный период выполняла. «Одним из ключевых факторов, позволяющих «Газпрому» быть социально ориентированной компанией,

является мощная, обладающая значительными правами и возможностями Межрегиональная профсоюзная организация», — подчеркнул он.

В своем докладе председатель МПО ОАО «Газпром» **Владимир Бабкин** отметил социальную значимость флага на российской экономики в жизни нашей страны: «На всех этапах своего развития «Газпром» уделял и будет уделять внимание социальной составляющей. Стратегия нашей компании подразумевает соблюдение ряда следующих позиций: внимательное отношение к интересам общества, содействие социально-экономическому развитию российских регионов, создание на предприятиях благоприятного климата и условий труда, способствование социальному и духовному благополучию граждан. «Газпром» всегда следует принципам социальной ответственности — создание рабочих мест, реализация социальных программ для персонала, спонсорство и благотворительность».

Владислав Корнейчук
Фото Александра Учкина

В феврале 2000 года на учредительной конференции по инициативе 22 объединенных и 17 первичных профсоюзных организаций из 23 субъектов Российской Федерации и при поддержке «Нефтегазстройпрофсоюза РФ» была создана Межрегиональная профсоюзная организация ОАО «Газпром». Сегодня в состав МПО ОАО «Газпром» входят 67 профсоюзных организаций, действующих в 25 субъектах РФ, а количество членов профсоюза превышает 330 тыс. человек.

ПРОТЕСТ РАДИ ПРОТЕСТА

Складывается впечатление, что борцы с «Охта центром» не интересуются параметрами проекта

В последнее время страсти вокруг проекта строительства «Охта центра» накалились до предела. Ситуация уже напоминает «русский бунт – бессмысленный и беспощадный». Складывается впечатление, что противники появления в Санкт-Петербурге нового комплекса зданий используют его просто как повод для протеста, так как выдвигаемые ими аргументы отпадают сами собой при детальном изучении проекта.

Для начала напомним, что строительство «Охта центра» призвано решить такие городские проблемы, как нехватка в Санкт-Петербурге бизнес-площадей мирового уровня, развитие мощной транспортной и социальной инфраструктуры, реновация промышленных территорий и их преобразование в современный общественно-деловой район. Главной своей целью инициаторы проекта видят участие в обновлении города при бережном отношении к его уникальности.

Деловой центр

Расположенный вне исторической части города, но сравнительно недалеко от нее, новый деловой район будет способствовать сохранению старого, исторического Петербурга, оттянет на себя

деловую активность и вместе с тем станет инфраструктурной базой для фактического размещения в городе крупных компаний и дочерних предприятий «Газпрома», которые сейчас только юридически «прописаны» в Петербурге (фактически же центральные офисы находятся в Москве). Это стратегически гарантирует городскому бюджету налоговые поступления, которые позволят Петербургу и впредь заниматься реставрацией, восстановлением и сохранением исторического наследия.

Уже сейчас перерегистрировавшиеся в Петербурге компании Группы «Газпром» являются крупнейшими налогоплательщиками города. Губернатор Санкт-Петербурга **Валентина Матвиенко** неоднократно подчеркивала, что во

многом благодаря налогам Группы в последние годы значительные средства были направлены на реставрацию исторической части города, совершенствование его инфраструктуры.

Строительство общественно-делового района для Петербурга – важный шаг к созданию в городе эффективной модели по примеру Парижа и Лондона. Санкт-Петербург должен совместить функции города, имеющего большую историческую часть, и мощного делового центра, способного составить конкуренцию другим мегаполисам в привлечении крупных компаний.

Зарубежный опыт

В Лондоне в 1981 году была создана корпорация, задачей которой стало превращение 8,5 кв. миль заброшенных доков Докленда в элитный район. Сейчас Докленд стал главным деловым кварталом Лондона. Теперь до него можно добраться на метро или с помощью построенной в то же время, что и сам район, системы городского рельсового транспорта облегченного типа. В доклендских небоскребах расположены офисы Credit Suisse, HSBC, Citigroup, Morgan Stanley и Barclays, Daily Telegraph, Reuters, Daily Mirror и прочих финансовых и медиагигантов. Там же находится многофункциональный центр ExCel, в котором во время Олимпийских игр 2012 года будут проводиться спортивные соревнования.

В преддверии Олимпиады-2012 в Лондоне планируется возвести еще несколько небоскребов. Возможно, самым высоким из них станет London Bridge Tower – высотное здание в форме пирамиды высотой 303 м, которое планируется построить к 2010 году. В 2003-м общественности не удалось доказать, что небоскреб испортит вид на городские доминанты – собор Святого Павла и Тауэр. В итоге проект прошел все необходимые согласования.

Социальная ответственность

Ориентировочная стоимость строительства «Охта центра» – 60 млрд рублей. При этом офисы «Газпрома» и его дочерних структур займут 16% общей площади района, 35% будут отведены под общественные функции (здесь расположатся Музей современного искусства, театрально-концертный зал, спортивный комплекс), остальные 49% – под бизнес-центры.





По прогнозам специалистов, период окупаемости деловой зоны составит от 5 до 8 лет. Это обусловлено существенной нехваткой офисов категории А в Санкт-Петербурге, а также гарантированным заполнением значительной части площадей дочерними компаниями «Газпрома». Изначально предполагалось, что соинвесторами «Охта центра» выступят администрация Санкт-Петербурга и компания «Газпром нефть», осуществляя финансирование проекта в размере 49% и 51% соответственно. Однако впоследствии город вышел из этого проекта. В декабре 2008 года Председатель Правления ОАО «Газпром» **Алексей Миллер** заявил, что Группа «Газпром» берет на себя стопроцентное финансирование «Охта центра».

В рамках реализации проекта «Охта центр» на территории Малой Охты ведутся детальные археологические исследования, которые полностью финансирует ООО «Общественно-деловой центр «Охта»» (за неполные три года более 200 млн рублей). Подробное изучение истории этого места, где три столетия назад располагалась шведская крепость Ниеншанц, а еще совсем недавно находились корпуса промышленных объектов советской эпохи, стало возможным только благодаря подготовке к строительству общественно-делового района. В противном случае, учитывая назначение объектов, подобные раскопки вообще не были бы проведены. Все ценные артефакты, обнаруженные в ходе археологических исследований, документируются и впоследствии будут переданы на хранение в Музей археологии, который расположится в «Охта центре».

В рамках проекта «Охта центр» в настоящее время совместно с комитетом по транспорту администрации Санкт-Петербурга разрабатывается стратегия транспортного обеспечения данной территории. Предполагается сделать «Охта центр» не только местом высокой концентрации общественных и офисных функций, но и важным городским транспортным узлом. Для этого планируется значительно расширить мост через Охту, ведущий на Красногвардейскую площадь. Магистраль, которая проходит вдоль набережной, будет расположена в нижнем ярусе. Над автомобильной дорогой, согласно концепции, появится пешеходная

зеленая зона. В перспективе – строительство новой станции метро.

Высота

Победителем международного конкурса на разработку предварительной архитектурной и градостроительной концепции общественно-делового центра в Красногвардейском районе стала компания RMJM London Limited. В декабре 2006 года с RMJM был заключен контракт на дальнейшее развитие концепции. Проект «Охта центра» был специально разработан для реализации на территории Малой Охты, а его высотная доминанта спроектирована в форме крепости Ниеншанц. По мнению архитекторов, строительство нельзя просто перенести, так как для другого района Санкт-Петербурга проект высотного здания был бы другим, без привязки к историческому контексту участка, на котором в настоящее время предполагается его реализация.

Согласно концепции, предложенной архитекторами компании RMJM London Limited, высота главной доминанты «Охта центра» составит 396 м. На верхних этажах оборудуют общедоступную смотровую площадку, откуда будет открываться великолепная панорама Санкт-Петербурга. Поднимать жителей города и туристов с первого этажа делового центра на смотровую площадку планируется на сверхскоростном лифте. Подобные площадки сейчас существуют на вершине арки Дефанс в Париже, а в Лондоне напротив здания Парламента функционирует знаменитое колесо обозрения.

Архитекторы RMJM предложили нестандартное планировочное решение для крупнейшего в городе театрально-концертного зала, который будет расположен в многофункциональном культурном комплексе. В зале-трансформере в зависимости от задач можно менять обстановку и освещение, планировку сцены, автоматически убирать зрительские сиденья. По такому же принципу специалистами компании RMJM спроектирован, к примеру, конгресс-центр в Дубае.

Архитектурная идея проекта – появление уникальной высотной доминанты по типу Петропавловской крепости и Адмиралтейства (и в тех же пропорциях по отношению к фоновой застройке города). Предполагается создать новый «флагшток», визуально объединяющий все новые районы города.

При проектировании высотной доминанты «Охта центра» требовалось совместить два фактора. Первый – получить 180 тыс. кв. м площадей и общедоступную смотровую площадку. Второй фактор – повторить в архитектуре нового здания уникальную пятилепестковую форму шведской крепости Ниеншанц, находившейся на этом месте до XVII века и разрушенной войсками Петра I. Расчеты показали, что оптимальная высота здания – 396 м. «Это тот случай, когда гармония тщательно выверена алгеброй», – уверен главный архитектор проекта **Филипп Никандров**.

Согласно разработанному новому высотному регламенту, на территории «Охта центра» установлен высотный предел 100 м. Отступления предусмотрены для уникальных архитектурных объектов. Ни у кого не вызывает сомнения, что именно таким и будет «Охта центр».

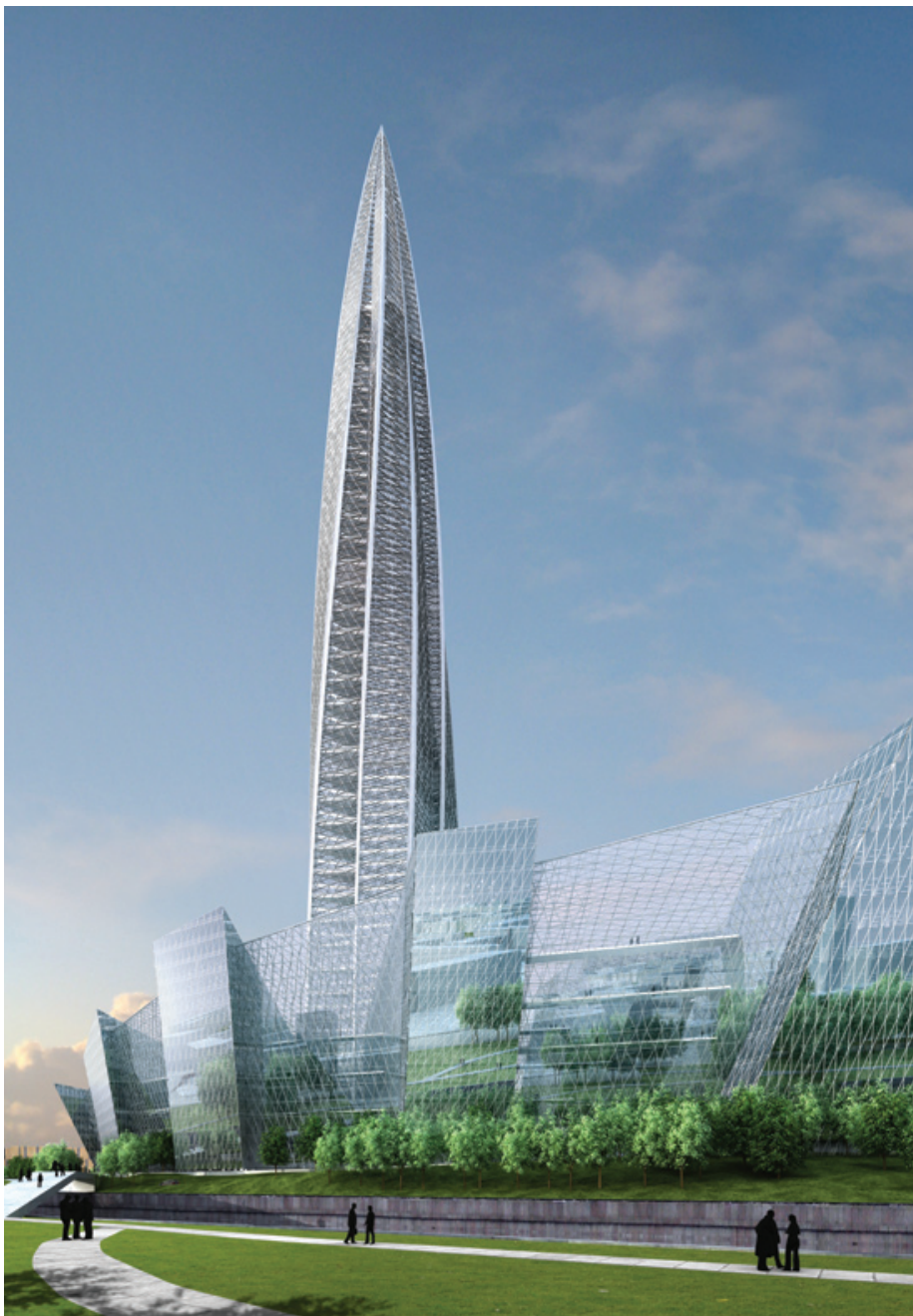
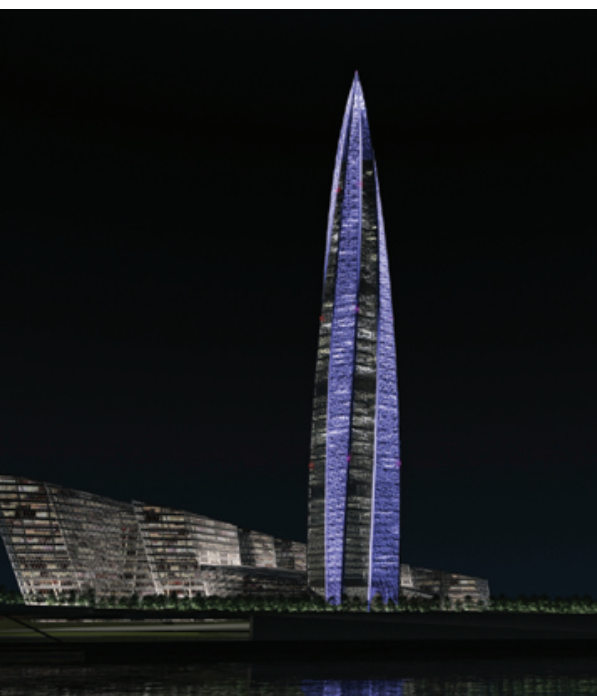
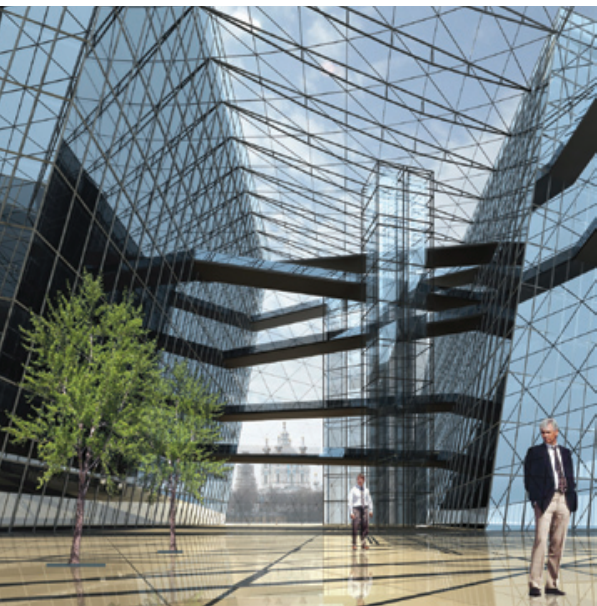
Чтобы выяснить, как доминанта общественно-делового района будет влиять на небесную линию города, были проведены три независимых высотных исследования.

10 апреля 2007 года в 14.20, что близко к астрономическому полудню, вертолет зафиксировал в воздухе на месте будущего «Охта центра» точку высотой 396 м. Ее сфотографировали с 25 мест в историческом центре Петербурга, после чего была создана компьютерная модель здания и его видимости с разных точек. Параллельно компания RMJM выполнила свое моделирование визуальной ситуации, используя аэрокосмические фотографии и наземное навигационное оборудование. Наконец, отдельное исследование провело ООО «Институт территориального развития». Разработанная им 3D-модель наглядно демонстрирует степень влияния высотной доминанты

«Охта центра» на исторические панорамы города. Главный итог этих исследований – башня не видна ни с одной «открыточной» точки в так называемом золотом треугольнике, образованном Невой, Фонтанкой и Невским проспектом. Она не изменит панорам центральных площадей, улиц и набережных, от которых находится на расстоянии от 2 до 7 км. В том числе, и это особенно важно, она не заметна с Дворцовой площади и площади Декабристов. Ландшафтные исследования показывают, что высотная доминанта улучшает перспективу Фонтанки от Египетского моста на восток, где сейчас доминируют промышленные трубы. При этом небоскреб оживляет Кировскую улицу – единственную улицу в центре, в створе которой она видна.

Петр Сергеев

Фото ОАО «Общественно-деловой центр „Охта“»



**Состоялось открытие
обновленного бассейна
физкультурно-оздоровительного
комплекса Поликлиники ОАО «Газпром»**

УЧИТЕСЬ ПЛАВАТЬ

В закрытом плавательном бассейне физкультурно-оздоровительного комплекса (ФОК) Поликлиники ОАО «Газпром» произведен капитальный ремонт. Присутствовавшие на его открытии по достоинству оценили новый дизайн помещения, противоскользящее покрытие, современный декор.

Заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» **Сергей Хомяков** ничуть не преувеличил, когда, стоя у кромки бассейна, отметил, что это сооружение «является жемчужиной физкультурно-оздоровительного комплекса». Вода здесь очищается новой системой фильтров, обеззараживание осуществляется без использования хлорсодержащих препаратов с применением современной системы озонирования (трехвалентным кислородом, который не представляет опасности для здоровья и не раздражает кожу и глаза). Процесс водоочистки при озонировании происходит быстрее и эффективнее. Для дополнительной дезинфекции установлены ультрафиолетовые бактерицидные лампы. Такие оснащенные бассейны, как в этом ФОКе, даже в Москве сегодня еще редкость.

Выступая на церемонии открытия, главный врач Поликлиники ОАО «Газпром» **Николай Лебедев**, в частности, сказал: «Физкультурно-оздоровительный комплекс был построен в марте 1995 года. Подобные сооружения эксплуатируются без ремонта не более шести лет. Благодаря системной профилактической работе и технологическим перерывам мы поддерживали это помещение в рабочем состоянии более длительное время, но в прошлом году все-таки начали ремонт».

Помимо большой чаши, в бассейне есть еще и соединенная с ней малая: это специальная аквазона, где проводится ле-

чебная физкультура на воде. В результате реконструкции эта часть «емкости» значительно усовершенствована. Во-первых, теперь в малой чаше бассейна установлен специальный тренажер. Во-вторых, для безопасности пожилых людей здесь появилась удобная лестница, а также скамеечки в воде для выполнения упражнений сидя. Дело в том, что погружение в жидкость уменьшает вес тела, а потому человек может позволить себе те нагрузки, которые ему противопоказаны «на суше». Такая физкультура применяется при различных проблемах опорно-двигательного аппарата, сердечно-сосудистой системы, органов дыхания, а также при нарушениях обмена веществ.

Посещения бассейна, безусловно, полезны всем страдающим хронической гиподинамией людям. Об этом, в частности, сказала в своем выступлении председатель профсоюзного комитета ОАО «Газпром» **Вера Шаталова**.

Получив в свои руки символический хрустальный ключ от бассейна, руководитель физкультурно-оздоровительного комплекса **Владимир Тортышев** обратился к окружающим со словами благодарности: «Хочется сказать огромное спасибо руководству «Газпрома», всем тем, кто участвовал в ремонте и реконструкции бассейна. Всегда рады видеть вас здесь».

Владислав Корнейчук
Фото Ольги Петуховой,
Ростислава Фурсы



КАВКАЗСКИЙ ФОРПОСТ

На вопросы журнала
отвечает Генеральный
директор ООО «Газпром
трансгаз Махачкала»
Керим Гусейнов



– Керим Басирович, ООО «Газпром трансгаз Махачкала» отметило 30-летний юбилей. Расскажите немного об истории предприятия.

– В 1979 году было создано Махачкалинское линейное производственное управления магистральных газопроводов (ЛПУМГ) в составе производственного объединения «Кавказтрансгаз».

Достижения

– В том же году оно было переименовано в Дагестанское ЛПУМГ. Тогда у нас не было даже нормального административного здания, не говоря уже о производственной базе с мастерскими и гаражами для техники. И тем не менее первопроходцы готовы были свернуть горы! Достаточно сказать, что общая протяженность магистральных газопроводов (МГ) и газопроводов-отводов в период 1983–2009 годов увеличилась с 488 до 1560 км, тогда же было сооружено более 80 газораспределительных станций (ГРС), газифицировано свыше 300 населенных пунктов. Особо хотел бы отметить недавний ввод в эксплуатацию технологической переемычки Кумли – Аксай между МГ Моздок – Казимагомед и Магат – Северный Кавказ, а также строительство газопровода-отвода к высокогорному селению Ботлих, имеющих стратегическое значение для республики. Последнее событие фактически открыло новую страницу газификации Дагестана – произошел прорыв в неприступные горы.

Газопровод-отвод в высокогорном Ботлихе был введен в эксплуатацию в 2008 году. Трасса высшей категории сложности –

абсолютная высота над уровнем моря достигает 2700 м. На своем пути магистраль пересекла лесные массивы, труднодоступные перевалы, крутые склоны, острые хребты, глубокие ущелья, большое количество горных ручьев и водосток, что сильно осложняло работу. Строители нередко наталкивались на зону вечной мерзлоты. В прокладке магистрали принимали участие около 3 тыс. человек, были задействованы 30 субподрядных строительных организаций, использовано свыше 200 единиц специальной техники и технологического транспорта. Теперь преимуществами природного газа смогут пользоваться более 200 тыс. жителей горного Дагестана, которые испокон веков обогревали свои жилища кизяком и валежником, а также военнослужащие горно-стрелковой бригады Министерства обороны РФ.

Специфика работы

– По итогам реализации этого проекта «Газпром» принял решение о финансировании работ по газификации еще пяти горных районов.

– С какими сложностями сталкивается ваше предприятие?

– Сегодня в условиях обострения общественно-политической обстановки в Дагестане особенно острый характер приобрели вопросы обеспечения комплексной безопасности персонала и технологических объектов. Порой нам приходится устранять последствия террористических актов и диверсий на нашей газотранспортной сети (ГТС), которых в период с 1996 года по настоящее время произошло около трех десятков. Для предотвращения подобных инцидентов нами проводится активная работа – инфраструктура МГ оснащается средствами технической защиты. Устанавливается

охранно-периметральная сигнализация, недавно были введены в строй системы видеонаблюдения, обнаружения паров взрывчатых веществ и GPS (для мониторинга и управления транспортом). В ближайшей перспективе мы завершим работы по оснащению объектов предприятия комплексными интегрированными системами безопасности с возможностью получения тревожной информации в дежурной части Службы корпоративной защиты. Это позволит отслеживать обстановку на производственных объектах предприятия, повысить оперативность реагирования на возникающие угрозы и своевременно устранять их.

– Какие работы выполняет «Газпром трансгаз Махачкала» по совершенствованию и развитию ГТС?

– С 2002 года мы занимаемся диагностикой состояния газопроводов и оборудования компрессорных и газораспределительных станций. Также за этот срок введено в эксплуатацию около 100 объектов, общая стоимость которых составила более 14 млрд руб. В 2004-м нам удалось устранить зависимость работ по очистке полости и внутритрубной диагностике МГ от технического состояния аналогичных объектов в соседних регионах – благодаря вводу узлов запуска-приема очистных устройств на границах раздела ряда важных магистральных газопроводов. В период с 2004 по 2009 год на действующем МГ Моздок – Казимагомед выполнен капитальный ремонт изоляционного покрытия общей протяженностью около 120 км. Устаревшие станции катодной защиты заменены на новые со сроком службы от 15 до 20 лет.

Нами построен и введен в эксплуатацию 921 км линий электропередач. Проведена реконструкция газоизмерительных станций «Кумли» на границе с Чеченской Республикой и «Ново-Филя» на границе с Азербайджаном. Укомплектованы химико-аналитические лаборатории. В рамках реконструкции радиорелейных линий связи осуществлена замена оборудования отечественного производства «Радиус-ДС» на аппараты Pasolink японской фирмы NEC, что позволило существенно увеличить пропускную способность и надежность линий связи. В ноябре 2006 года состоялся ввод в эксплуатацию системы цифровой транкинговой подвижной радиосвязи Dimetra IP производства компании Motorola. Система телемеханики установлена и успешно эксплуатируется на 148 наших объектах.

Социальная политика

– В ближайшей перспективе мы планируем телемеханизировать еще 37 объектов Тарумовского ЛПУМГ.

– Расскажите о социальной составляющей деятельности вашего предприятия.

– Мы оказываем поддержку многодетным, малообеспеченным и малоимущим семьям, ветеранам Великой Отечественной войны, вкладываем средства в строительство жилых домов для работников и членов их семей, а также неработающих пенсионеров. Кроме того, материальная помощь оказывается сотрудникам, имеющим детей-инвалидов, при первом вступлении в брак, при рождении ребенка, а также в других жизненных ситуациях. По итогам восьми месяцев текущего года 128 млн руб. от предприятия получили 2393 человека. Минувшим летом 318 детей наших работников провели каникулы в различных оздоровительных лагерях Дагестана, Самарской области и Краснодарского края.

Другой важный аспект нашей социальной политики – широкая благотворительная деятельность. Мы оказываем разностороннюю материальную помощь детским, спортивным и культурным учреждениям, общественным организациям инвалидов и участников войн. Особое внимание уделяется подшефным детским домам и школам-интернатам в различных уголках Дагестана. За последние годы предприятием построено несколько жилых комплексов, последний из которых – 164-квартирный – введен в эксплуатацию в 2007-м. Работникам и пенсионерам предоставляется финансовая помощь на приобретение и строительство жилья, а также на погашение задолженности за ранее приобретенные квартиры.

– С чем вы связываете перспективы предприятия?

– В первую очередь с освоением минерально-сырьевой базы Дагестана. Я имею в виду шельфовое месторождение Каспия – Инчхе-море, которое обладает доказанной нефтегазоносностью пластов миоценовых отложений. На основании подготовленного нами технико-экономического обоснования «Газпром» дал разрешение на участие в освоении данной структуры. Сегодня на лицензированной площадке «Новая Надежда», на границе с Калмыкией, ведутся поисково-

разведочные работы по освоению скважины с проектной глубиной 5500 м, по завершении планируется бурение еще двух скважин. С положительным результатом этих работ связано пополнение топливно-сырьевой базы Дагестана и, соответственно, расширение диапазона деятельности нашего предприятия.

Беседу вел
Фемида Селимова
Фото ООО «Газпром трансгаз Махачкала»



РОССИЙСКИЕ СУДОСТРОИТЕЛИ

**в состоянии обеспечить технические средства
для работы на шельфе**

В 1990-х годах Россия в очередной раз пережила критический период в развитии своего флота. Существенная часть производственных мощностей и портовой инфраструктуры осталась на Украине и в республиках Прибалтики. В результате страна лишилась большей части своего флота. Новых же кораблей практически не строилось. Поэтому сегодня средний возраст судов, зарегистрированных под флагом Российской Федерации, превышает 26 лет. Однако постепенно ситуация меняется в лучшую сторону. Не последнюю роль в этом играют отечественные нефтегазовые компании, готовящиеся к широкомасштабному выходу на шельф.

Непростые условия

Советский Союз занимал второе место в мире после США по объемам военного кораблестроения, гражданское же находилось на уровне таких стран, как Великобритания, Германия и Франция. Например, в 1985 году Минсудпром СССР включал 52 судостроительных и судоремонтных завода с численностью свыше

900 тыс. человек. Сегодня в российской отрасли занято лишь около 200 тыс. работников. В структуре продаж доминирует государственный оборонный заказ, который составляет примерно 60%, доля же продукции и услуг гражданского судостроения не превышает и четверти.

Географически основной производственный и научный потенциал отрасли

сосредоточен на северо-западе России, прежде всего в Санкт-Петербурге и Северодвинске. Здесь выполняется порядка 80% всех научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, выпускается более 70% продукции отечественного судостроения. Большая часть российского военного флота производится на ОАО «ПО «Севмаш» и ОАО «ЦС



«Звездочка»». Значительные мощности также расположены на Дальнем Востоке. Сектор гражданского судостроения серьезно отстает от оборонного комплекса. Он насчитывает более 200 предприятий, специализирующихся на производстве и ремонте судов водоизмещением до 5 тыс. т. Совокупный объем выпуска продукции здесь почти на порядок ниже по сравнению с военным. Причины такой диспропорции просты: в советские времена значительная часть гражданских судов строилась на предприятиях Польши, ГДР и Украины. Сегодня не имеет смысла возвращаться к этому опыту. Тем не менее нынешние условия требуют ускоренного развития в нашей стране именно гражданского судостроения, и прежде всего это связано с активизацией работ по освоению континентального шельфа России. Было бы неразумно отдавать иностранным подрядчикам большую часть заказов на изготовление плавтехсредств, ледоколов, танкеров, газовозов, плавучих атомных тепло- и электростанций, судов обеспечения и научно-исследовательского флота.

Положение дел усугубляется огромным, доходящим в отдельных случаях до 70%, износом производственных фондов. Морально и физически устарел и основной парк оборудования, который на 65% укомплектован еще в советский период. Конечно, Россия сохранила мощности, позволяющие строить суда водоизмещением до 100 тыс. т на стапелях ОАО «Балтийский завод» и ОАО «Адмиралтейские верфи» в Санкт-Петербурге, а также на предприятиях в Северодвинске. 15 действующих российских заводов способны строить суда длиной до 150 м, но этого крайне

недостаточно. Поэтому в 2007-м была утверждена государственная Стратегия развития судостроительной промышленности на период до 2020 года и на дальнейшую перспективу.

Стратегия развития

Данный документ предусматривает реализацию намеченных планов в три этапа. Первый (до 2010 года) состоит в проведении реконструкции судостроительной отрасли, реформировании нормативно-правовой базы, а также включает в себя начало разработки новых перспективных технологий в судостроении. Определенные результаты в рамках этого этапа уже получены. В частности, министр транспорта РФ **Игорь Левитин** доложил Председателю Правительства России **Владимиру Путину** о программе обновления ледокольного флота и строительстве линейных дизель-электрических ледоколов мощностью 25 МВт (ЛК-25). Они должны прийти на смену старым судам аналогичного класса двух типов – «Ермак» и «Капитан Сорокин» (выпуска 1974 и 1977 годов соответственно). Данный проект разработан, прошел экспертизу и может быть реализован. Конкурс по выбору судостроительной верфи для строительства ЛК-25 планируется объявить до конца года. Ожидаемый

срок изготовления ледокола на отечественных заводах – около трех лет.

Для гарантированного обеспечения заявленных до 2015 года грузопотоков были выполнены оценки требуемого количества подобных судов нового поколения. В частности, только для Арктики, наряду с универсальными атомными ледоколами типа ЛК-60Я, имеется необходимость в строительстве 4–5 ЛК-25. Они могут использоваться для обслуживания систем БТС-1 и БТС-2, доставки грузов в порты восточного района Арктики и проводки танкеров, вывозящих нефть, добываемую на месторождениях в Тимано-Печорской нефтегазовой провинции и на Приразломном.

В рамках второго этапа реализации Стратегии (до 2015 года) должна быть осуществлена модернизация предприятий отрасли, начаться строительство основных перспективных кораблей и судов, активизироваться работы на континентальном шельфе. Годовые объемы выпуска продукции отечественного судостроения к этому времени увеличатся вдвое. А на последнем этапе ожидается, что они вырастут в три раза. К 2020 году судостроительная отрасль России должна полностью обеспечивать внутренний спрос. При этом отдельно запланировано расширение экспорта наукоемкой высокотехнологичной продукции, увеличение доли российской гражданской судостроительной промышленности на мировом рынке до 2%.



Сегодня подготовка к выполнению намеченных планов идет полным ходом. Так, для объединения сил отечественных предприятий созданы государственные управляющие компании ОАО «Объединенная судостроительная корпорация» (ОСК) и ОАО «Объединенная промышленная корпорация». В частности, в состав ОСК вошли ведущие проектно-конструкторские бюро, такие как ЦКБ «Рубин», «Северное ПКБ», «Малахит», «Алмаз», а также в качестве дочерних предприятий три центра судостроения и судоремонта – Западный, Северный и Дальневосточный. К 2014–2015 годам ОСК планирует создать в Кронштадте новую верфь для изготовления судов по обслуживанию шельфа. Она будет включать один крупный док и три цеха. В текущем году правительство Санкт-Петербурга должно принять решение об отводе земель под это строительство, после чего начнутся изыскательские работы. Проектирование верфи займет 6–7 месяцев.

Значительная часть средств на реализацию Стратегии будет поступать из государственного бюджета, что принято в мировой практике. Например, европейские страны с развитым судостроением вкладывают до четверти от общего объема инвестиций в переоснащение национальных верфей. А, скажем, Италия – до 40%. В Китае господдержка создания новых судостроительных мощностей составляет более половины всех затрат. Однако в первую очередь развитие российской отрасли будет идти за счет роста заказов со стороны компаний, осваивающих морские месторождения углеводородов.

Надежда на заказчиков

Согласно оперативным данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), несмотря на кризисные явления в мировой и отечественной экономике, в первом полугодии выпуск продукции в оборонно-промышленном

комплексе нашей страны вырос на 5% по отношению к аналогичному периоду 2008 года. При этом увеличение производства товаров гражданского назначения достигнуто на целом ряде крупных судостроительных заводов – ОАО «Выборгский судостроительный завод», ОАО «ПО «Севмаш»», ОАО «ЦС «Звездочка»», ОАО «Балтийский завод» и других. Причем на первом из них выпущено почти 60% всей гражданской продукции отрасли. Эти данные подтверждает и статистика Минпромторга РФ, согласно которой объем производства товаров гражданского назначения в судостроительной промышленности увеличился в январе–июне 2009 года более чем в два раза. Положительная динамика была обеспечена в основном за счет заказов Группы «Газпром» в рамках освоения Штокмановского и Приразломного месторождений, а также проекта Росатома по строительству плавучей атомной станции.

Напомним, что с 2005 года «Газпром» реализует Программу освоения ресурсов углеводородов на шельфе Российской Федерации до 2030 года. И судостроительные предприятия северо-запада России уже выполняют заказы корпорации. Это как раз ПО «Севмаш», ЦС «Звездочка» и Выборгский судостроительный завод. Также «Газпромом» организована работа по проектированию технических средств для освоения российского шельфа совместно с ЦНИИ им. А. Н. Крылова, готовится Программа создания плавтехсредств до 2030 года. При этом компания стремится максимально задействовать производственные мощности отечественных производителей. Но для этого им необходимо организовать комплексную модернизацию судостроительных предприятий. Пока возможности отечественных заводов значительно отстают от потребностей «Газпрома». «Мировая практика показывает, что наибольшая эффективность морских перевозок сжи-

женного природного газа достигается при вместимости танкеров более 200 тыс. куб. м. Российские предприятия еще не способны выпускать суда с подобными характеристиками. Для этого им необходимо реконструировать производственные мощности», – отметил заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» **Александр Ананенков.**

Не менее важная задача – снижение количества импортных комплектующих при строительстве судов, заводов для сжижения газа и замещение их отечественными. Она касается не только судостроителей, но и российских производителей в целом.

«Необходимо принятие государственной программы импортозамещения, которая касалась бы не только судостроителей, но также и производителей двигателей, машин, нефтяного и газового оборудования. Она должна стимулировать отечественных производителей максимально активно заниматься модернизацией оборудования, сертификацией, внедрением и развитием передовых технологий», – полагает Александр Ананенков.

От успешности реализации планов развития российского судостроения зависит многое. Например, отсутствие собственного флота в стране неизбежно будет вести к росту расходов на фрахт судов и аренду плавтехсредств. В то же время реконструкция и модернизация судосборочных мощностей даст мощный импульс для развития смежных отраслей, таких как двигателестроение, электронная промышленность, металлургия и так далее. Меры, которые можно принять на государственном уровне для поддержки и стимулирования отечественного производителя, давно известны и широко применяются во многих государствах.

Константин Баскаев

Фото Андрея Помяна, Александра Фролова, ОАО «Балтийский завод», ПО «Севмаш»





ДУХОВНЫЕ ПЕСНОПЕНИЯ

В Италии с большим успехом прошли концерты в рамках Патриаршей программы «Голоса православной России»

Три российских хоровых коллектива – Московской государственной консерватории, «Классика» Международного фонда единства православных народов (МФЕПН) и «Орфей» Государственного музыкального училища имени Гнесиных – исполнили на итальянской земле шедевры классической русской музыки, духовные песнопения и сочинения современных композиторов. Воздушным транспортом участников и почетных гостей в этом туре на благотворительных началах обеспечило дочернее предприятие российского газового гиганта «Газпромавиа».

По словам Президента МФЕПН профессора **Валерия Алексеева**, Аквила была включена в гастрольный маршрут с целью выразить свою солидарность пострадавшим от произошедшего там 6 апреля разрушительного землетрясения. Выбор других пунктов этого своеобразного путешествия вполне закономерен: в Бари хранятся мощи одного из самых почитаемых всеми христианами святых – Николая Чудотворца, а во Флоренции, Венеции и Милане давно существуют крупные православные общины. Программа была реализована при содействии министерства культурного наследия Италии и Министерства культуры РФ, внимании представителей Святого престола и по благословению Святейшего Патриарха Московско-

го и всея Руси **Кирилла** – Председателя попечительского совета МФЕПН.

Итальянская публика оценила выступления российских хоровых коллективов по достоинству. Во время этой поездки россияне бесчисленное количество раз слышали в свой адрес «Браво!» И это неудивительно, ведь, по словам ректора Московской консерватории **Александра Соколова**, эти концерты становятся для слушателей в других странах откровением, а мастерство исполнителей демонстрирует всему миру высочайший уровень российской хоровой школы.

Выступления трех музыкальных коллективов из России вызвали в среде любителей музыки и церковных деятелей Итальянской Республики огромный

интерес. На площадке перед храмом Св. Екатерины (Московский патриархат) в Риме, где состоялось открытие Патриаршей программы, присутствовали: секретарь Папского совета по культуре **Бернард Ардура**, высокопоставленные итальянские должностные лица, дипломаты иностранных государств, аккредитованные в Риме, общественные деятели, мастера искусств, гости из России, чрезвычайный и полномочный посол по особым поручениям Министерства иностранных дел России **Андрей Вдовин**, журналисты, а также многочисленные любители духовной культуры и представители русской диаспоры в Риме.

Владислав Корнейчук
Фото Владимира Ходакова

«Газпром» постоянно оказывает поддержку и помощь в реализации Патриарших программ и проектов МФЕПН, способствующих возрождению духовных ценностей и традиций, развитию культурного наследия и укреплению православного единства в мире. За девять лет существования программы «Голоса православной России» лучшие хоровые коллективы нашей страны смогли выступить в Болгарии, Великобритании, Германии, Македонии, Польше, Франции, Сербии, Черногории, Боснии и Герцеговине, на Кипре.

ДИТЯ ЭЛЕКТРИЧКИ

— Виктор Иванович, один медийный, как сейчас принято говорить, актер сказал как-то, что не надо быть актером в провинции, если им быть, то только в Москве или Голливуде. Согласны?

— Лично я не сомневаюсь в том, что в провинции хватает великолепных актеров и жизнь и работа их не лишены смысла...

— Таких людей действительно много. И они страдают. Но не от того, что не-

Совсем не важно, где у тебя есть своя публика, в Москве или во Владивостоке. Важно, чтобы она была, чтобы зритель тебя любил

— Медийность помогает увеличить гонорар, но не прибавляет таланта, скромности, любви к тому, что ты делаешь.

О медийности

— Незнание фамилии того, кто так сказал, дает мне право утверждать, что это — плохой актер. Или даже — плохой человек. Во всяком случае, он — актер, выполняющий свою работу без любви. Когда я мечтал стать лицедеем, думал, хоть бы куда — лишь бы играть, хоть бы с кем — лишь бы на сцене! Рассуждения этого «медийного актера» поверхностны и несерьезны. Надеюсь, что это всего лишь ирония с его стороны.

медийны, незначимы. Страдают от недостатка хорошей режиссуры, достойных спектаклей, в которых они могли бы играть, от маленькой зарплаты. И в глуши люди платят за квартиру, водят детей в школу, ходят в магазин. Актерская профессия — чем дальше от центра, тем более, в материальном плане, бедная. Хочу, чтобы они получали больше.

— А все-таки разве не должно быть у хорошего актера своеобразного профессионального зуда, когда ему мало гениально

играть на сцене, надо быть еще и известным широкой публике?

— Я родился при Сталине, учился при Хрущеве и Брежневе, в кино снялся впервые при Горбачеве. И слова «звезда» долго не знал. Даже когда мы смотрели американское кино, я не ведал, что есть понятие superstar. Быть известным для актера — нормальное желание. Но если я, например, начну не в Москве или Петербурге, а в Костроме или Нижнем Новгороде собирать полные залы, то я там буду «первым парнем на деревне», буду знаменит там.

Кстати, так называемые медийные актеры едут же в провинцию с антрепризой! Певцы-плясуны «чешут» по городам и весям! Наверное, они едут за деньгами. Но ведь в то же время они собирают публику и выступают перед ней. Значит, зритель им важен не только столичный, но и тот, что живет в провинции. Главное, думаю, его иметь.

Поверьте, совсем не важно, где у тебя есть своя публика, в Москве или во Владивостоке. Важно, чтобы она была, чтобы зритель тебя любил.

— Жизнь, которую якобы должна вести настоящая звезда, — в провинции, мягко говоря, затруднительна. Дело, само собой, не в одних только светских раутах. Большинство творческих и амбициозных людей, как ни крути, предпочитают столицы. И вы, Виктор Иванович, из родного дальнего Подмосковья учиться поехали в Москву, а не в Ярославль, а оттуда отправились работать

На вопросы журнала отвечает актер **Виктор Сухоруков**



не в Кострому, а в Ленинград, где и стали, благодаря ролям в кино, как бы вы ни относились к этому слову, медийным актером.

— Я не знал тогда, что театр в провинции живет хуже, чем в столицах!

О жизни до известности

— У меня тогда не было денег, чтобы до Горького или Ярославля доехать, я как раз туда и хотел поступать: считал, что у меня там шансов больше. Но до Москвы из Орехова-Зуева дешевле было добраться, только поэтому я оказался в ГИТИСе.

— До 1989 года вас кинорежиссеры замечать почему-то не хотели...

— Я целых, можно сказать, 40 лет не снимался (*Сухоруков родился в 1951 году.* — *Ред.*)! Режиссер Юрий Мамин



утвердил меня в 1989-м на главную роль в фильме «Бакенбарды», а картина получила приз ФИПРЕССИ (Международной федерации кинокритиков) на фестивале в Сан-Себастьяне. И покатило колесо моей киноистории. И потом уже, даже в самые тяжелые для нашего кинематографа 1990-е годы, я продолжал сниматься. В этом году исполняется 20 лет моей кинокарьере. За это время я снялся в 58 картинах. Примерно в 15 — не считал, не знаю точно, — главные роли. Это у меня-то! Неказистого, никчемного, страшненького характерного актера. Отними у меня сейчас эту жизнь — конечно, мне будет плохо. Но я не умру. Потому что стал хитрее и мудрее, наверное. Но, естественно, не хочу расставаться с тем, что имею, не хочу ехать в провинцию, я се-

бя «примерил» к масштабам столичной жизни. Но и говорить, что здесь — центр Вселенной, я никогда не стану. И все же, если усатое клыкастое вдруг меня возьмет и вышвырнет куда-нибудь подальше, будет маленький выбор: либо я принимаю условия судьбы и живу более скромной, узкой, скучной жизнью, либо спиваюсь, схожу с ума — я не знаю, что там может произойти со мной, — но я этого, конечно, не хочу. Потому что я это уже попробовал.

— Имеете в виду вашу ленинградскую жизнь в 1980-е, когда вы из-за своего чрезмерного увлечения спиртным были уволены из Академического театра комедии имени Н. П. Акимов-



ва и в течение трех лет перебивались случайными заработками — были грузчиком, хлеборезом в булочной?

— Да. Добавлю лишь: помимо того, что я пил, еще и язык у меня поганый был. Мне: «Почему на собрание не пришли?» Я: «А мне там делать нечего!» Я хорошо помню свою жизнь до 1989 года. Меня, кстати, удручает, что люди, у которых что-то получилось, состоялось, забывают часто, откуда они, кто они и начинают презирать себе подобных.

— Вашему герою в фильме «Брат-2» Америка понравилась настолько, что он захотел там остаться жить. А вам Соединенные Штаты показались привлекательным местом? Шевельнулось



в душе: а неплохо бы тут пожить да поработать какое-то время?..

— Поездка в Чикаго на съемки «Брата-2» была и первой моей поездкой в Америку.

О Голливуде

— США показали мне очень интересной страной. Скажу больше, мне там очень понравилось. Но я в тот момент уже интересно жил в России и мыслей задержаться в Соединенных Штатах подольше у меня даже и не возникало. А вот английский язык учить я потом стал. Хотя не знаю зачем.

— Был ведь случай, когда вас пригласили сняться в бондиане. Бог даст, вам еще такая возможность представится.

— Да, в роли злодея-изобретателя (его сыграл **Михаил Гореvoy**) мне предлагали сняться в очередной серии про **Джеймса Бонда**. **Ли Тамахори** увидел меня в фильмах **Алексея Балабанова** и позвал, без проб.

— Не все поняли ваш отказ тогда...

— По срокам не получалось! Сегодня я настолько в себе уверен и так хочется чего-то неожиданного, что не отказался бы от Голливуда. Но ведь не зовут. Таких, как я, там пруд пруди. Если бы Голливуд свистнул «Let's go!», я бы ответил «Yes». И не потому, что я сегодня люблю Родину меньше. Потому что любопытно мне, хочу там поработать. В российской киноиндустрии я, как мне кажется, все понимаю. Мне теперь хочется посмотреть, как они это делают. Думаю, они более «техничны», чем мы здесь. Мы же более «переживаемы», чем они там. Мне кажется, они и играют, как их декорации, технологии, компьютеры.

— Вы в «Брате» и «Брате-2» сыграли киллера, «братка». Получилось очень убедительно. А вы стали о «братках» что-то понимать новое? Они, кстати, вместе с 1990-ми канули в Лету или просто видоизменились?

— Я тогда этого народа не знал, не понимал, хотя и наблюдал его.

О «братках»

— Сегодня ничего не изменилось, все осталось по-прежнему. Меняются одежда, транспорт, снабжение. Мне кажется, они все здесь. Просто те «братки» повзрослели: у них выросли дети, постарели родители. А еще возмужали они от своих преступлений и страхов. Конечно, они стали более солидными, но биография-то осталась. А их место в строю заняли более молодые.

Это страшная категория людей, опасная для общества, для государства. А я как актер просто стараюсь играть

персонажа. Режиссер дает задание, а я пытаюсь выполнить его качественно и профессионально. Удачно у меня это выходит или нет, точно или нет, не знаю. Важна игра поступка, а не внешние данные. Важно, насколько он зрителю понятен, достоверен ли.

— Вы в одном своем интервью о современном театре довольно резко высказались: «Режиссерская гвардия зачахла... Прimitив выдают за новое слово». Неужели все так безрадостно?

— Плохо дело в театре государственном. Медийные актеры капризничают. Немедийные — устали сидеть на маленьких деньгах и пресной режиссуре.

О «настоящих буйных»

— Потом, понимаете, театральное дело — это ведь наука, которую надо изучать, а у нас сегодня — спел «под фанеру», показали в комедии — и вот уже пишут: «певец», «актриса». Ответственность зачахла, страсти не хватает! И самое главное — любви мало, в театральном деле ее сегодня почему-то всё меньше и меньше. Я не знаю почему. Недостает интереса. Почему? Может, потому, что среди театральных режиссеров, среди потенциальных вожakov и лидеров нынче «настоящих буйных мало»? А значит, недостает тех людей, вокруг которых всем остальным, актерам прежде всего, можно было бы собираться. Мы — те мотыльки, которые на этот — режиссерский — свет летят. И не только в театре, но и в кино мало сегодня, к сожалению, таких лидеров.

— Получается, сегодня — не время для ярких режиссеров?

— Кто вам сказал? Самое время. Идет поиск. Есть другое нехорошее слово — «ожидание». А так не хочется ждать! Потому что сердце стучит, а не лежит в комод или сейф. Оно бьется, хочет растрачиваться на пользу, на благо, оставить что-то людям, а не прожить в ожидании.

— А откуда берут актеры внутреннюю свободу, которая позволяет им обнажаться в прямом и переносном смысле перед большим количеством людей?





— Несмотря на все это публичное бесстыдство, актер все равно волнуется!

О внутренней свободе

— Просто мы, актеры, заранее планируем встречу с публикой. Кстати, внутренняя свобода, которая, если с другой стороны посмотреть, — одна из граней актерского таланта, очень помогает, когда становишься популярным. Вместе с признанием, деньгами, благополучием ты получаешь пристальный взгляд публики, прессы, криминала. В жизни всякого известного человека наступает момент, когда ему начинают перемыш-

вать кости. И вот тут бы найти в себе силы вести себя достойно, держать удар. Как сказала одна серьезная женщина, танки грязи не боятся. Как бы, будучи популярным актером, не испугаться да не обидеть тех, кто сочиняет о тебе всякие небылицы. И это тоже — внутренняя свобода, умение оставаться спокойным, рассудительным. А твой дар тебя же при этом может искушать: «Ты что, как математик какой-то?! Фантазируй! Не бойся ошибаться! Позволь себе порок! Растерзай, растрать себя! Не бойся кривотолков!»

— Вы частый пассажир метро, пригородных электропоездов. Ездите, насколько я знаю, нередко в родной подмосковный город Орехово-Зуево...

— Много раз я в электричке, идущей с Курского вокзала, вспоминал **Веничку Ерофеева**: хотелось, чтобы он написал «Москва — Петушки-2», «Москва — Петушки-3»...

Те «братки» повзрослели: у них выросли дети, постарели родители. А еще возмужали они от своих преступлений и страхов. Конечно, они стали более солидными, но биография-то осталась. А их место в строю заняли более молодые

О социальной ответственности

— Сама электричка, ее, так сказать, внутренности, те виды, что открываются из окон на скорости 70 км/ч, друзья, — это жизнь моей страны, печальное зрелище!

— Пассажиры разве не изменились по сравнению с 1990-ми, 1980-ми, 1970-ми годами? Более сытый и зажиточный вид у них сегодня, по-моему...

— Много что не изменилось со времен пьющего романтика Венички Ерофеева! Что и обидно. Ведь уже не одно поколение проехало с тех пор в этой электричке, а многое так и осталось. Да, за колбасой сегодня в Москву не ездят. Но я сейчас не об этом, а об отношении друг к другу. Я начал беспокоиться о том, что мы утрачиваем уважение, внимание. Не говоря уже о взаимопомощи. Нет братства, родства, ощущения, что мы — граждане одной страны. Я — дитя этой электрички, города Орехово-Зуево, Москвы, России... Когда слышу споры, а чаще разногласия, на тему единения людей, их благополучия, воспитания, меня всегда это удручает. Что шумим? По какому поводу спорим? Расслоение по деньгам — это нормально, потому что мы и по уму не все в одном слове. У меня по математике двойка! Хоть расстреляй меня, я не смо-

гу хорошо считать. Но я сочиняю стихи. А другой здорово считает и у него масса идей касательно бизнеса. Хоть он и двух слов связать не может: «Это... самое... ну...» Но есть вещи, в которых мы все должны быть равны. Возьмем простой пример: из Владивостока в Москву лететь сегодня так дорого, что многие об этом даже и не мечтают. А должно быть дешево! Ведь все мы — жители дома по имени Россия. И у нас у всех, независимо от того, за 100 или за 11 000 км мы живем от столицы, должна иметься возможность туда приехать. А жилье? Какой бы рыночной ни была экономика в нашей стране, у каждого здесь должна быть крыша над головой! Потому что есть что-то, в чем мы все абсолютно равны.

— О «социально ориентированном государстве» (записано в Конституции) в последнее время в России вспоминают постоянно — хороший тон.

— И все-таки надо не только говорить об этом, но и помнить, что униженные и оскорбленные могут, конечно, и не занести топор сегодня, но способны затаить мысль, которая трансформируется в будущие агрессивные проявления.

— А что конкретно делать власть предрежающим, чтобы социальную напряженность снять? Раздать квартиры, что ли, всем нуждающимся? Так их столько пока еще не построили...

— Надо, думаю, прежде всего помогать людям найти работу, которая бы достойно оплачивалась, стараться делать так, чтобы каждый занимался своим делом. Тогда и полная отдача будет от каждого человека. Ради работы над ролью царя Федора Иоанновича (спектакль **Юрия Еремина** «Царство отца и сына» в Театре имени Моссовета) мне, например, приходится от многого отказываться — от ролей в кино, от интереснейших поездок в Индию, Германию, Австрию, на Кубу с целью пропаганды российского кинематографа в мире. Я бы с удовольствием поехал, но в конце декабря состоится премьера спектакля — какие уж тут могут быть гулянки?! Ни о чем не жалею, потому что ради качества моей работы не еду. Сегодня как раз звонили по поводу Германии, и я окончательно отказался — остаюсь, да, но ради своего любимого дела.

Беседу вел

Владислав Корнейчук

Фото ИТАР-ТАСС, PhotoXPRESS.RU, ctb.ru, narod.ru, filmmovement.com

СЪЕЗД ПИСАТЕЛЕЙ



В октябре в пансионате «Союз» состоялось литературное совещание-семинар, проводимое НП «ТОЛИТ ГП» и МОО Союза писателей России

Работающие в «Газпроме» поэты, прозаики и фотографы собрались в живописном уголке на берегах Малой Истры, чтобы поучаствовать в мастер-классах и семинарах, обсудить волнующие их глобальные темы, просто поговорить по душам. Организовано всё было, по общему мнению, прекрасно. А главное, каждый съезд писателей – творческая лаборатория, стимулирующая появление новых произведений.



Начало

Могло показаться, что пансионат, в который ехали участники совещания-семинара литераторов «Газпрома», находится где-то очень далеко – автобус медленно лавировал в плотном потоке машин. Наконец – ворота «Союза», свежий воздух, речка Малая Истра, комфортабельные корпуса и конференц-зал, в котором все собрались, чтобы поскорее открыть газпромowskiй семинар и начать общаться, читать свои и чужие стихи, рассказы, фотографировать, обмениваться мнениями.

Обращаясь к прибывшим из разных уголков России «инженерам человеческих душ», критик, главный редактор художественно-публицистического альманаха «Литературный факел» **Георгий Добыш** коснулся того, как идет работа над контентом. Главред, в частности, вспомнил об именитых авторах, появившихся на страницах журнала: «Мы давали **Бондарева, Потанина, Крупина, Есина, Лихоносова...** Все они тщательно отбирали для вас свои тексты. **Распутин** долго мучился, что бы ему из публицистики своей дать в “Литературный факел”... Разместили эти тексты мы не для того, чтобы вы увидели, как высоко стоят их авторы. Мы хотели, чтобы вы к этому тянулись. Хотя определить, что лучше, что хуже, бывает невероятно сложно. Среди произведений работников “Газпрома” попадаются блестящие. И не зря некоторые наши авторы приняты в члены Союза писателей России. Для нас это важно – значит, и мы как издание чего-то стоим».

В какой-то момент между присутствовавшими мэтрами – поэтом, прозаиком, председателем правления Московской областной организации Союза писателей России **Львом Котюковым** и прозаиком, сопредседателем Союза писателей России **Владимиром Крупным** – вспыхнула дискуссия на тему российско-болгарских отношений. В этот момент некоторые начинающие авторы даже как будто немного вжались в кресла. Поэт же резюмировал свое гневное разоблачение внешней политики «братушек» – три раза предавали Россию! – призывом ко всем приехавшим на берега Малой Истры литераторам спорить, обсуждая глобальные вопросы.

Вышедший с приветственным словом прозаик, председатель правления некоммерческого партнерства «Творческое объединение литераторов газовой промышленности» **Владлен Дорофеев** приободрил аудиторию такими словами: «Дорогие друзья, не пугайтесь споров наших классиков, спорьте с ними смело, задавайте вопросы, накапливайте

знания». Впрочем, газовики – люди степенные (поневоле вспоминается пушкинское «Служенье муз не терпит суеты»). Даже за накрытым столом мнениями они обмениваются без горячности, рассудительно. Участник обеих чеченских кампаний, автор записок очевидца «Чечня-2», сотрудник Службы охраны

подготовиться к вступительным экзаменам в Литинститут».

Награждение

Победители корпоративных литературной и фотопремии «Факел-2009» и детской литературной премии «Подсолнушек-2008», а также дипломанты «Золотое перо Газо-

вой промышленности – 2009» и «Золотой кадр Газовой промышленности – 2009» по возвращении из «Союза» в конференц-зале

центрального офиса корпорации получили памятные дипломы, премии, призы.

Председатель правления Московской областной организации Союза писателей России **Лев Котюков**, открывая церемонию, в частности, сказал: «Эти совещания – школа литературного мастерства и в какой-то степени мастерства корпоративного. Спасибо профсоюзной организации “Газпрома” и Департаменту по информационной политике, а также писателям, которые работают в этой отрасли».

Литературный сборник

В этом году издательство «Газойл пресс» выпустило сборник прозаических, философских и поэтических произведений «Живая вода времени». «Большая часть тиража, – рассказывает один из его составителей **Владлен Дорофеев**, – была распространена среди сотрудников “дочек” “Газпрома”. Остальное раздается бесплатно во время презентаций сборника. Отклики, как в писательской, так и в читательской среде, душевные. Главное, достигнут результат: авторы – литераторы “Газпрома”, как бы далеко от Москвы они ни творили, донесли до читателя свои произведения. Еще они стали хорошо известны в столичных писательских кругах, ведь большинство рассказов и стихов из сборника были перепечатаны в журналах “Поэзия”, “Проза”, “Вестник МСПС”. Планируется выпуск второго

сборника». Другой составитель, **Арсений Анненков**, об успехах этого издания говорит так: «Это некий практикум, который является не-

избежным приложением к авторским усилиям показать лучшее, что сделано за первые пять лет существования конкурса».

Владислав Корнейчук
Фото Святослава Слабуна

Приехавшие на берега Малой Истры литераторы уделили внимание международной политике и глобальным проблемам человечества

«Газпром трансгаз Кубань» **Эдуард Морозов**, рассказывая о мотивах, побудивших его взяться за перо, лукавить не стал: «Захотелось написать, – просто сказал он. – Пусть народ знает, как на самом деле всё было».

Встреча

Нельзя сказать, что встреча сотрудников редакции альманаха «Литературный факел» с участниками семинара проходила в режиме обмена комплиментами. Генеральный директор издательства «Газойл пресс» **Григорий Шевченко**, открывая встречу, самокритично заметил: «В прошлом году высказывались пожелания улучшить внешний вид журнала. Мы попытались это сделать. В силу своей инерционности что-то в плане дизайна альманаха еще не успели». Секретарь правления Союза писателей России поэт **Иван Голубничий**, взяв слово, тем не менее назвал дизайн журнала «стильным». А четырежды лауреат премии международного конкурса World Press Photo **Виктор Ахломов** заявил, что журналу уже давно пора обзавестись более современным макетом и что качество публикации многих фотографий оставляет желать лучшего. Присутствовавшие фотографы, поэты и прозаики – авторы «Литературного факела» – также высказали ряд конкретных предложений.

Прозаик, публицист, доцент Литинститута имени А. М. Горького **Алек-**

Благодаря «Живой воде времени» авторы – литераторы «Газпрома», как бы далеко от Москвы они ни творили, донесли до читателя свои произведения

сандр Торопцев предложил рекомендовать ему самых юных писателей: «Мы в институте проводим литературные совещания для 12–17-летних юных дарований, подобные тому, что проходит здесь. Это очень хорошая возможность



400 движений в минуту ученого из ВНИИГАЗа

Заместитель начальника
Лаборатории анализа
и проектирования поисково-
разведочных работ центра
«Морские нефтегазовые
месторождения»
ООО «Газпром ВНИИГАЗ»
Алексей Толстиков
с детства занимается
бальными танцами и выиграл
со своей партнершей,
женой **Юлией**, уже не один
престижный турнир.

НАУКА ТАНЦА

«Как и многие дети, я посещал в разное время кружки – мягкой игрушки, авиа-моделирования, а в четвертом, кажется, классе попробовал бальные танцы. Понравилось, стал ходить на эти занятия регулярно. Завоевал на небольшом турнире третье место. Появился спортивный азарт, стал заниматься еще больше, постоянно участвовал в соревнованиях», – вспоминает Толстиков о том, «как всё начиналось».

Сегодня в России бальные танцы особенно популярны. Может, потому, что родители отдают детей в танцевальные клубы и студии, чтобы те меньше были предоставлены самим себе, улице. Ведь чтобы показывать хорошие результаты, надо заниматься каждый день. В идеале необходимо шесть дней тренироваться, а на седьмой – участвовать в турнире. По крайней мере, стать чемпионом Европы и вице-чемпионом мира без соблюдения такого спортивного режима вряд ли получится. Потому Алексей Толстиков, не жалея сил, тренировался, участвовал в соревнованиях и эти престижные звания получил.

В последнее время, поскольку в семье ожидается пополнение, он и его жена Юлия конкурсной карьерой не занимаются. Единственное, что Алексей себе позволяет, это тренировать другие пары и поддерживать собственную физическую форму. «Хотя, конечно, я уже не могу без танцев. Летом регулярных занятий нет, и мне всегда было очень сложно перебороть себя, не пойти в зал. Впрочем, в это время года танцоры ездят на сборы, в какие-нибудь лагеря: поддерживаем форму – растяжками, бегом», – рассказывает Алексей.

Физподготовка

О том, почему бальному танцору совершенно необходима прекрасная физическая форма, Алексей Толстиков говорит так: «Танец быстрый фокстрот (или quickstep, как чаще его называют танцоры) по физическим затратам сопоставим с забегом на 400 м. Вы же видели, в каком состоянии легкоатлеты прибегают к финишу! Если взять, допу-

ним?» – спрашиваю Алексея. «Когда приезжаешь на турнир, концентрируешься, думаешь, как правильно выполнить то или иное движение, стараешься справиться с “предпаркетным” стрессом – и выходишь», – отвечает танцор.

Модификации бального танца

К слову сказать, в последние десятилетия танцы сильно изменились. В середине прошлого века вышла книга «Бальные танцы» **Алекса Мура**, в которой рассказывалось, как правильно делать то или иное движение. Так вот, сегодня во всем мире танцуют уже совершенно иначе. «Если бы мы сейчас делали все по этой книжке, – говорит Алексей Толстиков, – нам стало бы скучно. Увеличилась скорость движений, их амплитуда, динамика: сегодня танцы в принципе до-

Чтобы показывать хорошие результаты, надо каждую неделю шесть дней тренироваться, а на седьмой – участвовать в турнире. По крайней мере, стать чемпионом Европы и вице-чемпионом мира без соблюдения такого спортивного режима вряд ли получится

Москвы среди начинающих. В этом году будем покорять новую вершину. С недавних пор здесь, во ВНИИГАЗе, начала работать танцевальная студия (ее посещают 15–20 человек), в которой я преподаю. Собираемся и осваиваем бальные танцы во вне рабочее время».

Самое главное соревнование

На вопрос, хочется ли ему возобновить конкурсную карьеру, выступить в категориях «сеньоры» (35 лет и старше), «гранд-сеньоры» (от 45), Алексей отвечает: «Очень хотелось бы! Я, кстати, еще ни разу не был на блэкпульском фестивале, который многие ценят выше всех чемпионатов мира. На ЧМ приезжают, как правило, две пары от страны. Выступают чемпионы Кипра или Монако, а это пары, которые еще далеки от серьезного танца, с ними не очень интересно соревноваться. А вот та же Италия может выставить порядка десяти сильных пар, с которыми помериться силами гораздо любопытнее. Фестиваль в Блэкпуле – это неофициальный чемпионат мира и одновременно турнир с очень высоким рейтингом. Впрочем, надеюсь, наш Russian Open в скором времени станет таким же престижным мероприятием».

Владислав Корнейчук

Фото из архива Алексея Толстикова

Танцевальный дуэт Алексея и Юлии Толстиковых сложился в марте 2001-го в спортивно-танцевальном клубе «Данс-Колледж» (руководители – Михаил и Светлана Моисеенко). В 2002 году танцоры получили первый взрослый разряд, а в 2004-м – степень кандидатов в мастера спорта. В 2006-м на чемпионате Европы в Вильнюсе они стали лучшими, а на ЧМ-2006, проходившем в Санкт-Петербурге, заняли второе место (оба турнира по версии WDC среди танцоров-медалистов). Юлия – студентка экономического факультета по специальности «Налоги и налогообложение» Московского городского университета управления при Правительстве Москвы.

стим, латиноамериканскую программу, то самба – это 52 такта в минуту. В один такт надо сделать порядка трех-четырёх шагов/движений. В минуту получается примерно 200. Согласитесь, довольно много. Джайв (jive) – очень быстрый танец, там порядка восьми движений за один такт. А это уже около 400 движений в минуту. Так как у нас танец длится в среднем полторы минуты, то в конце своего номера танцоры с паркета уходят, уже изрядно вымотавшись. Если в полуфинале танцуют сначала первые шесть пар, потом на паркет выходит вторая шестерка, то в финале все танцуют нон-стоп. Без хорошей физической подготовки, если ты на тренировках недостаточно работаешь над связками, композициями, к концу соревнований показать что-то достойное трудно». «А вы как-то внутренне готовитесь к ответственным выступле-

тельно далеки от тех, что когда-то принимали за основу».

У каждой страны, по словам Алексея, есть своя специфика. У англичан европейская программа – вальс, танго, фокстрот – танцуется более мягко, элегантно, у итальянцев эти же танцы выглядят более агрессивно. Хотя и те и другие танцуют красиво. Русские же, как считает Толстиков, синтезируют многие вещи, и в результате часто именно наши юниоры и молодежь выигрывают турниры. Более взрослые категории танцоров на этом фоне пока отстают.

Преподавание

«Я сейчас организовал свой небольшой танцевальный клуб, где выступаю в качестве педагога, – рассказывает Толстиков. – Обучаю бальным танцам несколько пар. Одна из них получает сейчас первый взрослый разряд. Из ВНИИГАЗа у меня человек в клубе тоже занимается, его зовут **Вячеслав Логинов**, в марте он стал чемпионом

Приезжаешь на турнир, концентрируешься, думаешь, как правильно выполнить то или иное движение, стараешься справиться с «предпаркетным» стрессом – и выходишь





ОТМЕТИЛИ ПОЛВЕКА



Посвященный 50-летию магистрального газопровода Серпухов – Ленинград конкурс фотографий «Производственный ракурс» состоялся в ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург»



В этом фотосоревновании приняли участие 34 фотографа-любителя предприятия. Критериями при оценке их работ стало качество исполнения, а также соответствие заявленным темам – «Фотографируем работу», «ГАЗбуки в фотообъективе», «Производственный пейзаж».

Победителем конкурса стал главный инженер – первый заместитель директора Новгородского ЛПУМГ **Эдуард Бородюк** с фотографией «Дуэт»: на снимке – будни электрогазосварщиков. На втором месте – директор Пикалевского ЛПУМГ **Владимир Загарских**: его снимок «Вместе с природой» обошел всех конкурентов в номинации «Производственный пейзаж». Третье место занял приславший на конкурс наибольшее количество фотографий – 43 – начальник КС Холм-Жирковского ЛПУМГ **Алексей**

Соловьев. Он покорила жюри портретом «внештатного работника» – совы, которая «позировала», сидя на газоперекачивающем агрегате. Гран-при конкурса завоевали «Метаморфозы» – фотографии главного офиса компании в необычном художественном ракурсе, сделанные **Андреем Кузнецовым**, а приз зрительских симпатий получил инженер ГКС Волховского ЛПУМГ **Геннадий Сагалиев**, запечатлевший птенца на производственной площадке ЛПУ.

Владислав Корнейчук



УЧАСТВУЙТЕ В ПРОГРАММЕ СОФИНАНСИРОВАНИЯ ВМЕСТЕ С НПФ «ГАЗФОНД»!

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

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

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

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

117556, РОССИЯ,
МОСКВА,

СИМФЕРОПОЛЬСКИЙ БУЛЬВАР, Д.13

www.gazfond.ru





ПРЕМИАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО ПО ДОСТУПНОЙ ЦЕНЕ!

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

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

Подключайтесь – это легко!*

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



цифровое спутниковое
телевидение

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