

НАИЛЬ АХМЕТВАЛЕЕВ: НАШ ГЛАВНЫЙ РЕСУРС — ЭТО ЛЮДИ



Важнейшие ресурсы российской экономики — это природный газ и нефть. Благодаря им государственный бюджет превращается из дефицитного в профицитный. Но в компании «ИТЕРА» считают, что развитие топливно-энергетического комплекса было бы невозможным без людей, которые душой болеют за свое дело. Один из них — начальник Управления закупки, транспортировки и реализации газа НГК «ИТЕРА» Наиль Ахметвалеев, который работает в компании более 15 лет.



Офис компании «Уралсевергаз»
(Екатеринбург)

Ред.: Наиль Исхакович, как зарождалась, а затем и развивалась география поставок компании? Ведь свои поставки природного газа «ИТЕРА» начала не со Свердловской области...

Н.А.: Действительно, в самом начале пути компания была трейдером, использовала туркменский газ для поставок практически во все республики бывшего Советского Союза. Газ компания получала в качестве взаиморасчета за товары, поставляемые в Туркменистан. Первый туркменский газ в объеме 24,5 млн кубометров прошел в 1994 году, а в 1996 году туркменский газ получали в рамках ТРАО «Туркменсросгаз», где «ИТЕРА» была оператором.

Многие думают, почему «ИТЕРЕ» так легко удалось войти на рынок постсоветского пространства. А ответ прост: это мудрость и умение Игоря Макарова найти со всеми своими партнерами общий язык. Ведь тогда, в непростые годы, можно было бы устанавливать любую цену на газ, однако, понимая уровень платежеспособности Армении, Украины, Казахстана и Грузии, мы устанавливали цены на газ в зависимости от покупательской способности отдельных государств. Так происходили первые поставки.

Но ввиду того, что некоторые страны стали задерживать оплату за газ, соответственно и «ИТЕРА» не могла своевременно рассчитываться с туркменской стороной, и Туркменистан вводил ограничения при подаче газа. Для выполнения договорных обязательств «ИТЕРА» была вынуждена искать другие ресурсы газа. Благодаря поставкам оборудования и требуемых товаров предприятиям «Газпрома» в Ямало-Ненецком автономном округе «ИТЕРА» получала российский газ, и таким образом мы начали работу не только с туркменским, но и с российским газом.

Ред.: Как «ИТЕРА» справилась с тем обстоятельством, что когда СССР распался, части единой га-

зотранспортной системы оказались в руках суверенных государств?

Н.А.: «ИТЕРА» работала со всеми республиками бывшего СССР, кроме Таджикистана и Киргизии. Таджикистан и Киргизия все вопросы по покупке и транзиту природного газа решали между собой самостоятельно.

В этих республиках главный энергетический ресурс — не только газ, а еще и вода. Там, для того чтобы вырастить хлопок — основу их экономики, — нужна вода, которая идет с гор Таджикистана и Киргизии. Это главный ресурс, регулирующий цену на газ. Вот в чем заключается тонкость, поэтому эти два государства внутри сами решали проблему поставок энергоресурсов. Руководство стран СНГ всегда относилось к «ИТЕРЕ» дружелюбно и с пониманием. Территориальные границы появились, но в общении границ не было.

Ред.: А как получилось, что «ИТЕРА» выбрала своим основным рынком сбыта такой крупный промышленный регион, как Свердловская область?

Н.А.: Когда «ИТЕРА» начала подготовку к разработке своего первого месторождения — Губкинского, соответственно нужен был постоянный рынок для сбыта этого газа. И тут ближе всего, с экономической точки зрения, была Свердловская область — промышленный регион, нуждавшийся в постоянном обеспечении природным газом. А кроме этого, при поставках оборудования использовались товары, произведенные на предприятиях Свердловской области.

После ввода в эксплуатацию месторождения начали поставлять в область газ, полностью закрывая ее потребность в этом виде энергоресурсов. Вначале поставляли около 13 млрд кубометров, потом 15 млрд, и так до 18,5 млрд куб. метров в год. В 2008 году кризис немного сказался, и объемы начали падать. Однако сейчас постепенно все восстанавливается. Ведь и в целом по России идет спад потребления газа.

Ред.: Все филиалы и подразделения важны для «ИТЕРЫ», но «Уралсервергаз», наверное, все-таки особенный для компании?

Н.А.: Корпоративный подход простой: все любимые, все наши, потому что они создавались по требованию обстоятельств и в нужное время. Просто через «Уралсервергаз» реализуется большой объем газа, с ним приходится больше работать. Хотя в Свердловской области есть свои особенности — неплатежи и задолженности потребителей за газ.

Но потребители «Уралсервергаза» — это основной рынок сбыта газа. Мы не считаем «Уралсервергаз» проблемным «ребенком», а потому менее любимым. ТЭК — очень сложный сектор, в котором никогда ничего не случается по мановению волшебной палочки. Только кропотливый труд всех сотрудников и всех подразделений позволит решить все проблемы и реализовать поставленные задачи.

Ред.: Чем «ИТЕРА» отличается от других независимых газовых компаний?

Н.А.: В компании видят в сотруднике, прежде всего, человека. Наш главный ресурс — это работники,

ведь многие трудятся в компании по 15 и 20 лет. А выйти из тяжелого положения и найти компромисс, который устроил бы обе стороны, — это политика руководства. В этом и заключается особенность и сильная сторона «ИТЕРЫ».

И если бы у нас не было таких хороших отношений с потребителями, то они давно уже были бы у конкурентов, так как цена на газ, которую назначает потребителям «ИТЕРА», не может быть ниже цен, утвержденных Федеральной службой по тарифам для аффилированного газа, а у некоторых независимых производителей — может.

Ред.: В этом году «ИТЕРА» отмечает юбилей. Какие новые направления необходимо развивать компании, чтобы стать флагманом на российском рынке газа?

Н.А.: Новые направления развивать необходимо, нужно двигаться вперед. Без движения нет жизни. Правильное движение — это стратегическое партнерство с компанией «Роснефть», оно усилило «ИТЕРУ», на мой взгляд.

Важно использовать ее административный ресурс, выйти на рынок с большими объемами газа будет легче, чем идти маленькими объемами. Если выстрелит 21 блок на Каспии — это уже будет совсем другой опыт и другой подход. Кадры у нас в компании хорошие, бесценные. Будем работать, будем развиваться. Только вперед! ♦



УВАЖАЕМЫЙ ИГОРЬ ВИКТОРОВИЧ!

От имени Министерства энергетики Российской Федерации и от себя лично сердечно поздравляю вас и всю вашу дружную команду со знаменательным событием — 20-летием со дня образования компании «ИТЕРА».

Благодаря вашим усилиям на рынке России и стран СНГ появился и закрепился первый частный газовый опера-

тор, вы сыграли важнейшую роль в обеспечении молодых экономик бывших республик СССР ресурсами. История создания и развития «ИТЕРЫ» отныне навсегда вписана в летопись новейшей России, а компания стала неотъемлемой частью энергетической мощи страны и ее газовой промышленности. Высочайший профессионализм специалистов «ИТЕРЫ», их преданность делу заслуживают огромного уважения и признательности.

В торжественный день юбилея искренне желаю всем здоровья, счастья, оптимизма и благополучия. Пусть эта юбилейная дата станет точкой отсчета на пути к новым победам и свершениям!

Министр энергетики России
Александр Новак

