ФИНАНСЫ › с. 11

РОСТ ПРИБЫЛИ
На вопросы журнала отвечает заместитель Председателя Правления ПАО «Газпром» Андрей Круглов

ТРАНСПОРТИРОВКА › с. 26

ВНУТРЕННЕМУ ПОТРЕБИТЕЛЮ – БОЛЬШЕ ГАЗА Интервью ген. директора ООО «Газпром трансгаз Москва» Александра Бабакова

КУЛЬТУРА › с. 50

АМЕРИКАНСКИЕ НАБЛЮДЕНИЯ РУССКОГО ПСИХИАТРА
На вопросы журнала отвечает врач, поэт, издатель Вадим Молодый

ГАЗПРОМ

| КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ПАО «ГАЗПРОМ» | WWW.GAZPROM.RU | №12 2018 |

ТЕМА НОМЕРА

«ТУРЕЦКИЙ ПОТОК»

Завершено строительство морского участка › **с. 6**

ГАЗПРОМ

КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ПАО «ГАЗПРОМ»

№12 2018

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

Фото на обложке ПАО «Газпром» / Владимир Солнцев

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 N77–17235 от 14 января 2004 г.

Отпечатано ООО «Типография Сити Принт»

Учредитель ПАО «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: gazprom-magazine@mail.ru

Тираж 10 150 экз.
Распространяется бесплатно

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

ФОТО: ПАО «Газпром»

В конце ноября Совет директоров ПАО «Газпром» принял к сведению информацию о влиянии событий текущего года на долгосрочный прогноз развития мирового энергетического рынка. Было отмечено, что рост объема потребления природного газа в мире продолжается. В 2016–2017 годах он ежегодно увеличивался более чем на 3%. По итогам 2018 года рост может быть еще более значительным.

Одним из наиболее заметных событий для энергетического рынка стал выход Китая на первое место в мире по объему импорта природного газа. По данным Главного таможенного управления КНР, в первом полугодии 2018 года Китай импортировал 58,4 млрд куб. м газа – на 15,2 млрд куб. м больше по сравнению с первым полугодием 2017 года. За этот же период Япония, которая в последние годы являлась крупнейшим покупателем газа, импортировала 58,2 млрд куб. м. Дальнейший рост спроса на газ в Китае будет сопровождаться увеличением доли импортных поставок. «Газпром» развивает сотрудничество с китайскими компаниями. В частности, идет реализация проекта «Сила Сибири», продолжаются переговоры по проектам поставок газа в Китай по другим маршрутам.

Важной тенденцией 2018 года стало снижение объемов добычи газа в Европе, что ведет к усилению зависимости Европы от его импорта. Это связано прежде всего с ускоренным сокращением добычи на месторождении Гронинген (Нидерланды) – одном из основных внутренних источников газоснабжения европейских потребителей. В этих условиях «Газпром» продолжает укреплять позиции крупнейшего экспортера газа в Европу и Турцию. По предварительным данным, с 1 января по 15 ноября 2018 года компания поставила на этот рынок 171,6 млрд куб. м газа – на 3,5% больше, чем за аналогичный период рекордного 2017 года. Для дальнейшего повышения надежности и эффективности экспорта «Газпром» ведет реализацию проектов «Турецкий поток» и «Северный поток – 2».

«Газпром» планирует наращивать присутствие на мировом газовом рынке за счет оптимального сочетания поставок трубопроводного и сжиженного природного газа. Для усиления позиций на рынке СПГ ведется работа над проектами по строительству завода «Балтийский СПГ» и расширению мощностей завода «Сахалин-2», реализуется проект строительства комплекса по производству, хранению и отгрузке сжиженного природного газа в районе КС «Портовая».

Кроме того, Совет директоров принял к сведению информацию о перспективах развития отрасли сланцевого газа. Было отмечено, что, как и ранее, почти весь объем добычи сланцевого газа приходится на США. Вместе с тем долгосрочные прогнозы его добычи в стране по-прежнему характеризуются высокой неопределенностью. Среди наиболее значимых факторов, которые будут влиять на будущую динамику добычи, – мировые цены на энергоресурсы, ресурсный потенциал сланцевых залежей и возможности дальнейшего совершенствования технологий их разработки.

В Китае наблюдается положительная динамика производства газа из сланцев, при этом темпы роста существенно ниже, чем планировалось ранее. В Европе, согласно актуальным оценкам, не ожидается развития собственной коммерческой добычи сланцевого газа даже в долгосрочной перспективе.

Для «Газпрома», учитывая высокую обеспеченность запасами природного газа традиционных месторождений, организация добычи газа из сланцев в средне- и долгосрочной перспективе является нецелесообразной.

В 2018 году, в условиях благоприятной ценовой конъюнктуры на азиатском рынке, американский СПГ практически не поставляется в страны Европы, проигрывая конкуренцию трубопроводному газу «Газпрома». По итогам первых 10 месяцев соотношение поставок российского трубопроводного газа и СПГ из США в европейские страны составило более 100:1.

СОДЕРЖАНИЕ

6 **ТЕМА НОМЕРА**
«Турецкий поток»
Завершено строительство морского участка

1 **ОТ РЕДАКЦИИ**
Глобальные тенденции

4 **КОРОТКО**
1 трлн прибыли
Рекорд производительности ПХГ
Наука и техника
Трубы с давлением до 150 атмосфер
Рост поставок газа в Австрию
Год качества в «Газпроме»

18 **ДОБЫЧА**
Новые мощности

19 **СЛОВО СПЕЦИАЛИСТУ**
Проведение закупок
Брюссельская сказка

23 **БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ**
Символ сильной России

32 **НАУКА**
Young Vision Award

11 **ФИНАНСЫ**
Рост прибыли
На вопросы журнала отвечает заместитель Председателя Правления ПАО «Газпром» Андрей Круглов

26 **ТРАНСПОРТИРОВКА**
Внутреннему потребителю – больше газа
На вопросы журнала отвечает генеральный директор ООО «Газпром трансгаз Москва» Александр Бабаков

34 **ДИСКУССИЯ**
ЧВК есть, а слова нет
На вопросы журнала отвечает старший преподаватель департамента политической науки НИУ «Высшая школа экономики» Григорий Лукьянов

46 **СПОРТ**
Искусство мягкости
На вопросы журнала отвечает вице-президент и исполнительный директор Федерации дзюдо России, заслуженный тренер России Валентин Хабиров

50 **КУЛЬТУРА**
Американские наблюдения русского психиатра
На вопросы журнала отвечает врач, поэт, издатель Вадим Молодый

1 ТРЛН ПРИБЫЛИ

ПАО «Газпром» представило не прошедшую аудит консолидированную промежуточную сокращенную финансовую отчетность за девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2018 года, подготовленную в соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности (IAS) 34.

Выручка от продаж (за вычетом акциза, НДС и таможенных пошлин) увеличилась на 1,26 трлн рублей, или на 27%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 5,9 трлн рублей. Увеличение выручки от продаж в основном вызвано ростом поставок газа, продуктов нефтегазопереработки, сырой нефти и газового конденсата.

Операционные расходы увеличились на 573,9 млрд рублей, или на 15%, и составили 4,45 трлн рублей.

Основное влияние на рост операционных расходов оказало увеличение затрат по статье «Покупные газ и нефть» на 275 млрд рублей (на 33%). Рост статьи «Налоги, кроме налога на прибыль» на 185 млрд рублей, или на 21%, в основном вызван увеличением налога на добычу полезных ископаемых.

Величина прибыли, относящейся к акционерам ПАО «Газпром», превысила 1 трлн рублей, что на 75% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Чистая сумма долга увеличилась на 229,1 млрд рублей (на 10%), до 2,6 трлн рублей, по состоянию на 30 сентября 2018 года.

РЕКОРД ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ПХГ

Правление ПАО «Газпром» рассмотрело готовность объектов Единой системы газоснабжения (ЕСГ) к работе в период пиковых нагрузок в конце 2018 – начале 2019 года. На заседании было отмечено, что в условиях роста поставок газа потребителям в России и за рубежом компания успешно провела масштабную подготовку объектов ЕСГ к эксплуатации в отопительном сезоне. В полном объеме выполнены все 11 запланированных комплексов планово-профилактических и ремонтных работ.

Важную роль в обеспечении пикового зимнего спроса играют подземные хранилища газа (ПХГ). Компания продолжает системную работу по наращиванию их производительности. К началу сезона отбора 2018/2019 года потенциальная максимальная суточная производительность ПХГ России увеличена до 812,5 млн куб. м газа. Это новый абсолютный рекорд для отечественной газовой промышленности. Прирост относительно прошлогоднего уровня составил 7,2 млн куб. м.

Объем оперативного резерва газа в российских ПХГ к началу сезона отбора увеличен до 72,27 млрд куб. м, а с учетом хранилищ на территории Армении и Белоруссии составил 73,5 млрд куб. м.

НАУКА И ТЕХНИКА

На заседании Правления ПАО «Газпром» состоялось награждение лауреатов премии компании в области науки и техники за 2018 год. Победителем конкурса признана работа авторского коллектива ОАО «Севернефтегазпром» «Создание и внедрение инновационных методов разработки месторождений с трудноизвлекаемыми запасами газа, позволяющих увеличить рентабельность добычи». В работе представлены результаты адаптации комплекса технико-технологических решений по повышению эффективности добычи газа из сенон-туронских продуктивных отложений Южно-Русского месторождения.

Второе место заняла работа «Разработка комплекса отечественных катализаторов нефтепереработки для получения высококачественных моторных топлив». Представляющая организация – ПАО «Газпром нефть».

Награждены также авторские коллективы следующих предприятий: «Газпром ВНИИГАЗ», «Газпром трансгаз Самара», «Газпром трансгаз Ухта», «Газпром переработка» и «Газпром трансгаз Москва».

Премия ПАО «Газпром» в области науки и техники присуждается с 1998 года. Это важная составляющая корпоративной научно-технической политики, направленной на стимулирование использования инноваций в деятельности компании.

ТРУБЫ С ДАВЛЕНИЕМ ДО 150 АТМОСФЕР

Председатель Правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер и Председатель Совета директоров ПАО «Северсталь» Алексей Мордашов подписали Технологическую дорожную карту по освоению производства труб большого диаметра (ТБД) класса прочности К80.

Предполагается, что к 2023 году «Северсталь» впервые в России разработает и наладит для «Газпрома» выпуск стальных электросварных прямошовных ТБД и соединительных деталей повышенного класса прочности – К80. Они будут рассчитаны на рекордное в мире давление для сухопутных газопроводов – до 14,8 МПа (150 атм.).

Инновационная трубная продукция призвана снизить расходы на строительство и эксплуатацию газопроводов. Эффект планируется достигнуть, в частности, за счет снижения металлоемкости в связи с уменьшением толщины стенки труб, а также создания меньшего количества компрессорных станций.

В настоящее время в России максимальное давление, используемое для сухопутных газопроводов, составляет 11,8 МПа (120 атм.). На таком давлении работают газопроводы Бованенково–Ухта и Бованенково–Ухта – 2.

ФОТО: ПАО «Газпром», ПАО «Северсталь»

РОСТ ПОСТАВОК ГАЗА В АВСТРИЮ

В Санкт-Петербурге состоялась рабочая встреча Председателя Правления ПАО «Газпром» Алексея Миллера и Председателя Правления OMV AG Райнера Зеле. В рамках встречи было подписано Дополнение к контракту на поставки газа в Австрию. Документ предусматривает увеличение объема поставок газа в Австрию сверх контрактного количества на 1 млрд куб. м в год на весь срок действия контракта.

«Экспорт «Газпрома» в Австрию в течение нескольких лет ставит новые и новые рекорды. И за 10 месяцев 2018 года поставки в республику уже на треть превысили объем за аналогичный период 2017 года, составив 8,8 млрд куб. м. Подписание Соглашения о дополнительных объемах экспорта сверх контрактных в очередной раз подтверждает высокий спрос на российский газ со стороны наших европейских потребителей», – сказал Алексей Миллер.

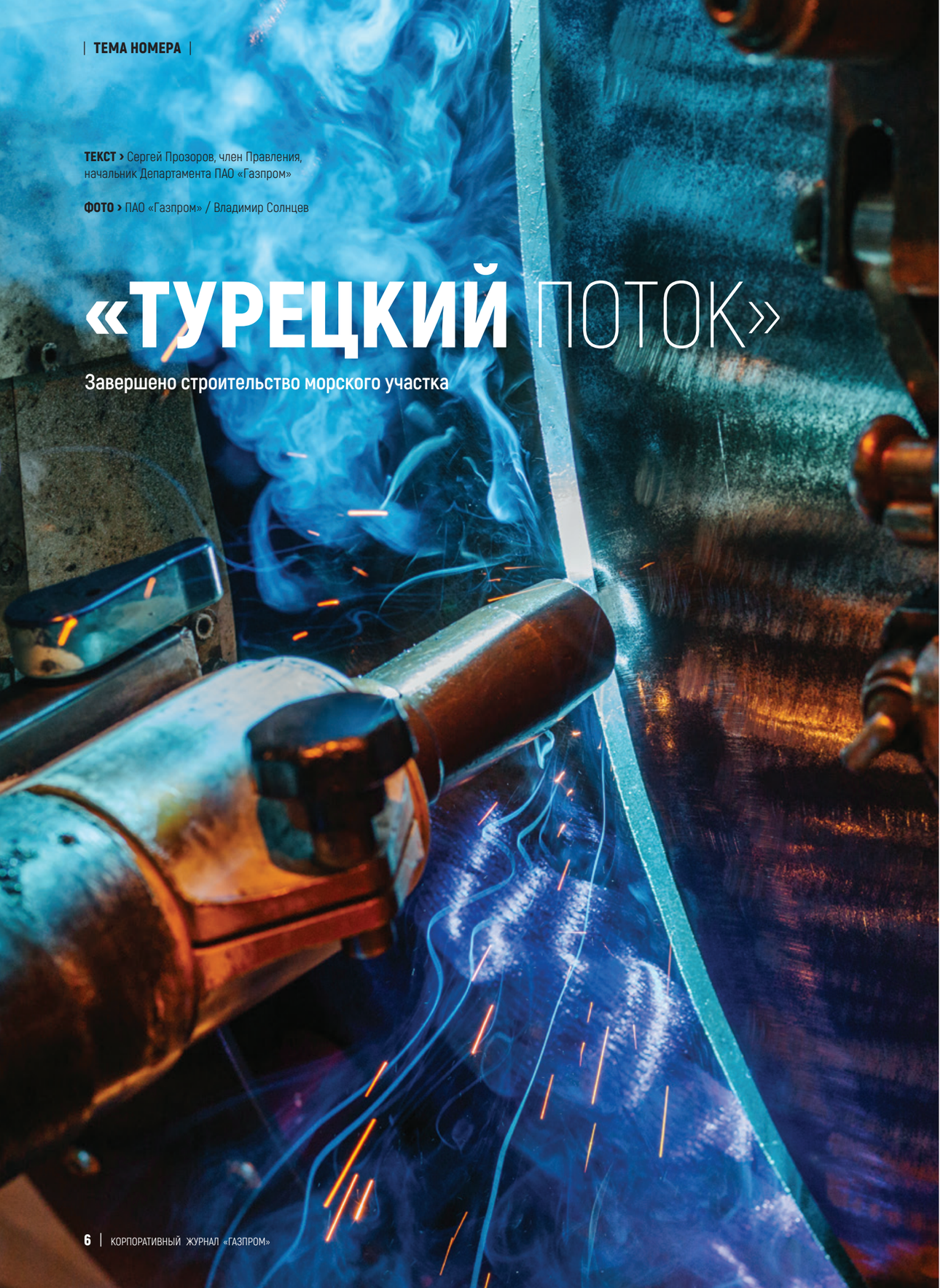
«Спрос Европы на газ будет расти в первую очередь в результате того, что газовые электростанции успешно заменяют уголь с одновременным снижением собственной добычи в Европе. Увеличивая поставки газа в Баумгартен в Нижней Австрии, мы вносим дополнительный вклад в обеспечение безопасности энергоснабжения как Австрии, так и других европейских стран», – отметил Райнер Зеле.

ГОД КАЧЕСТВА В «ГАЗПРОМЕ»

Правление ПАО «Газпром» рассмотрело итоги проведения в компании Года качества. Отмечено, что «Газпром» осуществляет надежные поставки энергоресурсов российским и зарубежным потребителям. Во многом это обеспечивается благодаря действующей корпоративной Системе менеджмента качества (СМК). Она сертифицирована на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2015 и охватывает ключевые бизнес-процессы: добычу, транспортировку, хранение и переработку природного газа, газового конденсата и нефти.

Для дальнейшего совершенствования работы компании в этой сфере 2018 год был объявлен в «Газпроме» Годом качества. Проведено 365 мероприятий, в которых участвовали дочерние общества, представители органов власти российских регионов и отечественные производители материалов и оборудования.

В этом году Совет по качеству ПАО «Газпром» решил расширить область применения СМК и включить в ее периметр такие виды деятельности, как строительство новых объектов системы газоснабжения, реконструкция, техническое перевооружение, капитальный ремонт и диагностика действующих объектов, метрологическое обеспечение и производственно-диспетчерское управление.



ТЕКСТ > Сергей Прозоров, член Правления, начальник Департамента ПАО «Газпром»

ФОТО > ПАО «Газпром» / Владимир Солнцев

«ТУРЕЦКИЙ ПОТОК»

Завершено строительство морского участка

19 ноября в Черном море трубоукладочное судно Pioneering Spirit завершило морскую укладку газопровода «Турецкий поток». Команду на сварку замыкающего стыка второй нитки газопровода дали Президент Российской Федерации Владимир Путин и Президент Турецкой Республики Реджеп Тайип Эрдоган. Этот проект реализуется с целью обеспечения поставок российского газа в Турцию и европейские страны.

Начало

10 октября 2016 года было подписано Соглашение между правительствами Российской Федерации и Турецкой Республики по проекту «Турецкий поток», которое предусматривает строительство двухниточного морского газопровода из России в Турцию общей производительностью 31,5 млрд куб. м в год.

Проект состоит из трех основных частей: российской сухопутной, морского участка и турецкой сухопутной части. От КС «Русская», расположенной около города Анапы в Краснодарском крае, две параллельные нитки газопровода общей протяженностью около 1876 км (протяженность первой нитки – 937 км, второй нитки – 939 км), с производительностью 15,75 млрд куб. м в год каждая, протянутся через Черное море до приемного терминала газа, расположенного в 100 км от города Стамбула у населенного пункта Кыйыкёй на территории Турции. Первая нитка газопровода предназначена для обеспечения поставками газа внутренних потребителей Турецкой Республики, а по второй нитке будут осуществляться поставки газа на экспорт в страны Южной и Юго-Восточной Европы. Реализация проекта осуществляется компанией South Stream Transport B.V. (Нидерланды) в соответствии с утвержденным в ПАО «Газпром» Планом организационных мероприятий.

В 2013–2014 годах в рамках реализации предшествующего проекта «Южный поток» были выполнены следующие мероприятия:

- начато строительство объектов берегового примыкания в Российской Федерации;
- заключены контракты на основной объем работ;
- получено разрешение на строительство первой нитки газопровода;
- сформирован запас труб в объеме 570 км (около 61% от первой нитки);
- мобилизовано трубоукладочное судно в точку начала укладки (судно Castoro Sei 6 принадлежит компании Saipem (Италия).

В декабре 2014 года, после остановки реализации проекта «Южный поток», компания начала работать по проекту «Турецкий поток». В 2015 году были проведены предынвестиционные исследования, продолжены работы на объектах берегового примыкания в России, произведена переуступка заключенных контрактов (от компании Saipem в компанию South Stream Transport B.V).

В декабре 2015 года, после трагических событий с российским самолетом, было принято решение о приостановке реализации проекта. А в 2016 году было подписано Межправительственное соглашение, и наша корпорация возобновила реализацию проекта «Турецкий поток».

ПАО «Газпром» получило согласование правительства РФ о применении проектной документации по проекту «Южный поток» без изменения титула проекта, а также выданных разрешений и согласований для реализации проекта «Турецкий поток» в пределах территориальных вод и исключительной экономической зоны Российской Федерации.

Директивный срок завершения строительства и ввода в эксплуатацию объектов – декабрь 2019 года.

Российский сухопутный участок

Весной текущего года было завершено строительство следующих объектов берегового примыкания в Российской Федерации:

- площадки запуска диагностических и очистных устройств, совмещенной с узлом учета газа (площадка ДОУ);
- подводящих газопроводов от площадки ДОУ до площадки входа микротоннелей (двух ниток газопроводов сухопутного участка длиной около 2 км каждая);
- двух микротоннелей длиной 1,5 км каждый;
- подъездных дорог (2,5 км).

Закончены пусконаладочные работы в части комплекса работ по очистке, калибровке, гидравлическим испытаниям и осушке технологических газопроводов площадки ДОУ.

Завершены подключение к сетям внешнего электроснабжения, техническая рекультивация и благоустройство территории. 30 октября 2018 года закончены пусконаладочные работы электрооборудования и систем КИПиА в части присоединения к КС «Русская». Технологическое присоединение КС «Русская» с площадкой ДОУ будет выполнено в IV квартале 2019 года.

Морской участок

В феврале 2017 года South Stream Transport B.V. заключила контракты с компанией Allseas Marine Contractors S.A. на строительство двух ниток с использованием судна Pioneering Spirit для работ на глубоководном участке, а также с привлечением судна Audacia для выполнения работ по протягиванию труб в микротоннелях и укладке мелководного участка газопровода от микротоннеля на российском побережье до 600-метровой глубины и судна Lorelay для работ

СУДНО PIONEERING SPIRIT

Габаритная длина	477 М
Ширина	124 М
Грузоподъемность верхнего строения	48 ТЫС. Т
Общая установленная мощность	95 ТЫС. кВт
Предназначено для размещения	571 ЧЕЛОВЕКА
Водоизмещение	75 ТЫС. Т
Дедвейт	50 ТЫС. Т
Высота борта до главной палубы	30 М
Эксплуатационная осадка	ОТ 10 ДО 25 М
На палубе установлено три крана с вылетом стрелы на 33 м грузоподъемностью	50 Т
Специальный кран с вылетом стрелы на 20 м	600 Т

6,3

КМ в сутки – новый мировой рекорд по морской укладке газопроводов – был достигнут 26 августа. Максимальная глубина укладки составила 2198 м

по протягиванию двух ниток газопровода на участке берегового пересечения в Турции. В мае 2017 года началась укладка морской части газопровода.

Работы по укладке выполнялись рекордными темпами. Средняя скорость строительства на глубоководье судном Pioneering Spirit в августе 2018 года составила 5,6 км в сутки, 26 августа был достигнут новый мировой рекорд по морской укладке газопроводов – 6,3 км в сутки. Максимальная глубина укладки составила 2198 м.

Компанией IntecSea (Нидерланды) в полном объеме разработана проектная и рабочая документация, выполнены комплексные инженерные и геотехнические изыскания, завершены обследования мест пересечения газопроводом подводных кабелей с применением подводного аппарата дистанционного управления.

В сентябре 2017 года было завершено строительство второй нитки газопровода в Российской исключительной экономической зоне (ИЭЗ России) до ПК 224 (уложено около 228 км). В апреле нынешнего года с опережением графика было завершено строительство первой нитки газопровода до ПК 921 (уложено около 934 км), а в октябре 2018 года судном Lorelay уложены оставшиеся 3 км на участке выхода на берег в Турции от ПК 921 до ПК 924 (по графику – июнь 2019 года). В июне текущего года с опережением графика (ранее в графике – сентябрь 2018 года) продолжены работы по укладке второй нитки газопровода в ИЭЗ Турции от ПК 224 до ПК 923, и 19 ноября 2018 года завершена глубоководная укладка второй нитки (средняя скорость укладки составила около 4,8 км в сутки). Всего по обеим ниткам уложено 1876 км. Согласно Плану организационных мероприятий надводные технологические захлесты в территориальных водах России и Турции планируется выполнить в III квартале 2019 года.

19 ноября 2018 года состоялось торжественное мероприятие в формате телемоста (город Стамбул, Турция – судно Pioneering Spirit) с участием глав России и Турции, а также руководства ПАО «Газпром» и других компаний по случаю завершения морской укладки газопровода «Турецкий поток».

Турецкий сухопутный участок

По результатам проведенных геологических изысканий единственным вариантом расположения приемного терминала, обеспечивающим возможность ввода газопровода «Турецкий поток» в эксплуатацию в директивные сроки, определен район на побережье Турции, севернее населенного пункта Кыйыкёй. Этот вариант оптимален с точки зрения объема инвестиционных затрат, технических решений, применяемых при строительстве, а также инфраструктуры, используемой для обеспечения такого строительства.

В сентябре 2017 года компания South Stream Transport B.V. подписала договор с компанией PETROFAC на строительство объектов на территории Турции, на работы по строительству приемного терминала и подъездных дорог в Турции.

После получения разрешения генерального директората лесного хозяйства города Стамбула на пользование лесными угодьями

ОБЪЕКТЫ В СОСТАВЕ БЕРЕГОВЫХ СООРУЖЕНИЙ на побережье Турции в районе н.п. Кыйыкёй:
- подъездные дороги протяженностью 16,6 км;
- два подводящих газопровода протяженностью около 2 км каждый;
- совмещенный приемный береговой терминал.

ПАРАМЕТРЫ ГАЗА, предусмотренные на выходе из совмещенного приемного берегового терминала:
- минимальное расчетное (гарантируемое) давление – не ниже 6,7 МПа;
- максимальное расчетное давление – не выше 9,9 МПа;
- температура газа – не ниже 1°С.

В конце осени нынешнего года общая готовность объектов берегового примыкания в Турции составила порядка

34%

в феврале 2018 года начались строительно-монтажные работы на площадке приемного терминала.

В конце осени нынешнего года общая готовность объектов берегового примыкания в Турции составила порядка 34%. В строительстве задействовано 1534 человека и 347 единиц техники. Завершены работы по удалению лесопорубочных остатков, снятию плодородного слоя на приемном терминале, на линейном участке, а также на площадке временных зданий и сооружений. Кроме того, осуществлены реконструкция и строительство подъездных дорог, временных зданий и сооружений и работы по планировке площадки приемного терминала.

В июне текущего года началась сварка линейной части двух ниток газопровода на территории Турции. Работы по сварке планируется завершить до конца 2018 года.

Выполняются работы по береговому пересечению газопровода на территории Турции. В период с июля по август 2018 года были проведены дноуглубительные работы.

В настоящее время на площадке приемного терминала завершены геологические изыскания, необходимые для разработки рабочей документации, и согласован план районирования прибрежного участка.

В полном объеме размещены заказы на поставку основного оборудования с длительным сроком изготовления. Поставка МТР выполнена на 74%, завершение поставки планируется в марте 2019 года.

Поставка труб

«Турецкий поток» является важным проектом не только с точки зрения обеспечения надежности поставок газа. Он стал первым морским газопроводом с диаметром труб 813 мм с толщиной стенки 39 мм, который был уложен на глубину более 2 км.

Для строительства двух ниток газопровода необходимо более 150 тыс. 12-метровых труб. В связи с этим были заключены контракты с крупнейшими российскими и иностранными компаниями – изготовителями трубной продукции на производство и поставку труб и соединительных деталей, а именно: АО «Выксунский металлургический завод», АО «Ижорский трубный завод», компаниями Europipe GmbH (Германия), Sumitomo Marubeni Consortium (Япония), Valvitalia S.p.A. (Италия) и другими.

Трубы для проекта были изготовлены из марганцево-углеродистой стали. В целях улучшения производительности газопровода и избежания коррозии на трубы в заводских условиях было нанесено внутреннее эпоксидное

Трубы для проекта были изготовлены из марганцево-углеродистой стали. В целях улучшения производительности газопровода и избежания коррозии на трубы в заводских условиях было нанесено внутреннее эпоксидное и наружное трехслойное полипропиленовое покрытие

и наружное трехслойное полипропиленовое покрытие. Кроме того, трубы, предназначенные для укладки морского газопровода на прибрежных участках, имеют дополнительное защитное бетонное покрытие.

После изготовления трубы доставлялись на склады, расположенные на берегу Балтийского и Черного морей: в города Усть-Луга (Россия), Темрюк (Россия), Самсун (Турция), Варна и Бургас (Болгария). Оттуда, по мере необходимости, осуществлялась их транспортировка на борт трубоукладочного судна или на береговые строительные площадки на территории России и Турции.

Межправительственным соглашением предусматривается, что проект «Турецкий поток» должен соответствовать только признанным международным стандартам проектирования (DNV, ISO, ECS), поэтому все этапы строительства проходят под контролем независимых экспертных организаций.

Экологическое сопровождение

Проект «Турецкий поток» реализуется в строгом соответствии с российскими и международными экологическими стандартами. Частью этой работы является подготовка отчетов об оценке воздействия на окружающую среду (ОВОС) в России и Турции. При разработке отчетов по ОВОС были использованы многочисленные исследования, проведенные в ходе реализации проекта «Южный поток».

Отчет по ОВОС российского участка морского газопровода был утвержден в рамках подготовки проекта морского газопровода «Южный поток». Мероприятия по усилению преимуществ и компенсации возможного воздействия, разработанные в этом отчете по ОВОС, реализуются в проекте «Турецкий поток».

Процесс утверждения отчета по ОВОС и получения разрешений в Турции был разделен на две части. Компания South Stream Transport B.V. подготовила отчет по ОВОС по участку маршрута длиной около 275 км от границы турецкой и болгарской исключительных экономических зон к побережью Турции. По остальной части морского маршрута отчет по ОВОС уже был утвержден в 2014 году в рамках реализации проекта «Южный поток».

В рамках подготовки отчета по ОВОС по новому участку морского маршрута и участку берегового примыкания в районе населенного пункта Кыйыкёй были проведены консультации со всеми заинтересованными сторонами, включая турецкие правительственные экспертные и общественные организации и представителей рыболовецких компаний. Результатом этого стало получение компанией South Stream Transport B.V. в сентябре 2017 года положительного заключения по отчету ОВОС от Министерства охраны окружающей среды и градостроительства Турецкой Республики. В составе данных материалов ОВОС зафиксировано окончательное место расположения приемного терминала в Турции.

Все работы по согласованию и утверждению материалов ОВОС были выполнены с опережением графика. ■

ИНТЕРВЬЮ › На вопросы журнала отвечает заместитель Председателя Правления ПАО «Газпром» Андрей Круглов

БЕСЕДУЕТ › Сергей Правосудов

ФОТО › Shutterstock

РОСТ ПРИБЫЛИ

– Андрей Вячеславович, с какими финансовыми результатами Группа «Газпром» планирует завершить 2018 год?

– В 2018 году мы преодолели ряд сложностей и справились со многими вызовами. Благодаря усилиям стран, работающих в рамках соглашения ОПЕК+, удалось улучшить баланс на нефтяном рынке, тем не менее ситуация остается очень непростой, цены показывают высокую волатильность.

Что касается условий работы, формируемых в нашей стране, то макроэкономическая политика правительства и Банка России привела к снижению зависимости курса рубля от нефтяных котировок, экономическому росту, стабилизации инфляции на низких уровнях – для нас это повышает предсказуемость внешних факторов. Вместе с тем регуляторная среда во многом сохраняет элементы ручного управления – это касается прежде всего установления НДПИ на газ для «Газпрома», тарифов на транспортировку газа, механизмов регулирования сегмента нефтепереработки. К тому же в следующем году будет повышен НДС до 20%.

По итогам 2018 года чистая прибыль будет значительно выше прошлого года и может достигнуть максимальных значений как минимум за последние пять лет

Все эти риски мы контролируем за счет консервативного подхода к финансовой политике, устанавливая и контролируя лимиты операционных и капитальных затрат, создавая резервы по отдельным направлениям.

И даже в таких непростых условиях мы ожидаем достаточно сильные операционные и финансовые показатели по итогам

Положительный свободный денежный поток за 2018 год превысит

5 млрд долларов

2018 года. Третий год подряд мы бьем рекорды по экспорту газа в Европу, наращиваем поставки российским потребителям, увеличиваем объемы добычи нефти, что, естественно, отражается на финансовых показателях Группы. Так, выручка в рублевом выражении вырастет примерно на четверть, а показатель EBITDA в рублях увеличится более чем на 60% и достигнет рекордного значения за всю историю «Газпрома»!

Объем чистой прибыли в настоящий момент прогнозировать достаточно сложно в связи с сильным влиянием курсовых разниц, размер которых зависит от значений курсов валют на последнюю отчетную дату года, но мы ожидаем, что по итогам 2018 года чистая прибыль будет значительно выше прошлого года и может достигнуть максимальных значений как минимум за последние пять лет.

Важнейший показатель

– Какой ожидается свободный денежный поток по итогам 2018 года?

– Свободный денежный поток является одним из важнейших финансовых показателей деятельности компании как для руководства «Газпрома», так и для финансовых аналитиков. Напомню, что свободный денежный поток рассчитывается как разница операционного денежного потока и капиталовложений. В своей финансовой политике на протяжении многих лет мы придерживаемся принципа генерации положительного свободного денежного потока, что позволяет «Газпрому» сохранять сильное финансовое положение даже в условиях высокой волатильности и кризисов на рынках.

Мы продолжаем уделять особое внимание улучшению профиля свободного денежного потока как за счет работы по усилению динамики операционных показателей, так и с помощью контроля расходов, повышения эффективности инвестиционной деятельности. Сохранение свободного денежного потока на положительном уровне остается одним из приоритетов финансовой политики «Газпрома».

Сейчас мы одновременно реализуем три важнейших стратегических проекта («Сила Сибири», «Северный поток – 2» и «Турецкий поток»), запускаемых в следующем году, что определяет пик инвестиционного цикла в 2018–2019 годах. В этих условиях проведение ряда мероприятий по повышению эффективности управления капитальными затратами, их оптимизация позволяет нам ожидать положительный свободный денежный поток за 2018 год в размере более 5 млрд долларов США.

– Как изменится долговая нагрузка Группы «Газпром» в 2018 году?

19

МЛРД ДОЛЛАРОВ превысит объем плановых погашений долговых обязательств по Группе «Газпром» в 2018 году

– Мы ожидаем, что общий долг Группы по итогам 2018 года окажется вблизи уровня прошлого года. В соответствии с нашими прогнозами, объем плановых погашений долговых обязательств по Группе «Газпром» в 2018 году превысит 19 млрд долларов, в том числе по головной компании составит более 8 млрд долларов.

Тем не менее, несмотря на значительные объемы погашений, в течение года мы привлекали необходимые средства как на зарубежных рынках, так и на российском. Кроме того,

На нефтяной бизнес будет приходиться порядка

25–30%

капиталовложений Группы «Газпром»

в соответствии с правилами МСФО, финансирование, которое мы привлекаем от партнеров по проекту «Северный поток – 2», также входит в состав долговых обязательств Группы. Европейские энергетические компании полностью выполняют свои обязательства, «Газпром» вкладывает в проект такие же суммы. Уже привлеченных средств достаточно для покрытия большей части капиталовложений по проекту.

Согласно отчетности по МСФО Группы «Газпром» за 9 месяцев 2018 года, чистый долг к EBITDA опустился ниже 1 и составил

0,9

При сохранении объема общего долга на стабильном уровне в 2018 году мы продолжили снижение долговой нагрузки. Наиболее репрезентативный показатель по этой части – чистый долг к EBITDA – опустился ниже 1 и составил 0,9*, согласно отчетности по МСФО Группы «Газпром» за 9 месяцев 2018 года, показав снижение с уровня 1,5 в конце 2016 года и 1,4 в конце 2017-го. Уменьшение долговой нагрузки произошло в связи со снижением объемов чистого долга и с ростом показателя EBITDA.

Долговой портфель

– Расскажите о среднесрочной стратегии Группы «Газпром» в отношении привлечения средств. Влияют ли на нее зарубежные санкции?

– На «Газпром», в отличие от некоторых других российских компаний, не распространяются финансовые санкции США и ЕС, мы имеем возможность привлекать заемное финансирование с международных долговых рынков в необходимом объеме. К примеру, выпуск еврооблигаций на 1 млрд евро, который мы разместили в ноябре, стал одним из крупнейших на рынке среди российских компаний за последние четыре года.

При этом в целом санкции не оказывают значимого негативного влияния на бизнес «Газпрома». Мы придерживаемся консервативной политики в части привлечения заемного капитала. Благодаря грамотному и последовательному планированию в данной области на текущий момент все ключевые показатели, такие как общий уровень долга и профиль его погашения, а также процентных ставок и долговых коэффициентов, находятся на комфортных для компании уровнях. Объем заимствований на 2019 год определяется бюджетом компании, утверждаемым Советом директоров. Несмотря на существенные объемы планового погашения долговых обязательств и привлечения средств для финансирования проектов «Северный поток – 2» и «Амурский ГПЗ», консолидируемых в отчетности Группы «Газпром» по МСФО, мы планируем несколько сократить программу заимствований.

Ситуация на основных финансовых рынках является для нас ориентиром при формировании стратегии заимствований. Речь идет как о банковских кредитах, так и об облигационных займах (и в рублях, и в иностранной валюте). Наибольшая доля привлекаемых заимствований «Газпрома» приходится на иностранную валюту: евро, доллары США и швейцарские франки. Это является следствием более низких процентных ставок за рубежом при высокой емкости рынка валютных заимствований в сравнении с рублевыми долговыми инструментами. Привлечение заемных средств в иностранной валюте позволяет в большой степени удовлетворить необходимую потребность в финансировании ПАО «Газпром». Стоит добавить, что мы используем естественный хедж, поскольку порядка 2/3 выручки Группы поступает в иностранной валюте. На долю рублевых займов приходится порядка 20% долгового портфеля.

Рублевые займы превалируют над валютными в долговых портфелях многих дочерних компаний. В частности, находящаяся под санкциями «Газпром нефть» успешно привлекает долговой капитал на внутреннем рынке заимствований.

Инвестиции

– Какие инвестиционные проекты будут самыми капиталоемкими в среднесрочной перспективе?

* В целях расчета данного коэффициента размер чистого долга учитывает краткосрочные и долгосрочные банковские депозиты, по которым «Газпром» имеет право досрочного истребования.

– Наибольшую долю в объеме капиталовложений Группы «Газпром» занимает, конечно, газовый бизнес, на который приходится порядка 2/3 инвестиций. Основные инвестиции в газовом бизнесе традиционно будут направлены на проекты в сегментах добычи и транспортировки газа – там, где «Газпром» обладает сильными фундаментальными конкурентными преимуществами.

В рамках зоны Единой системы газоснабжения мы планируем дальнейшее освоение месторождений полуострова Ямал – Бованенковского, Харасавэйского, позднее Крузенштернского, а также соответствующее развитие северного транспортного коридора (третья нитка газотранспортной системы Бованенково–Ухта–Торжок).

На Востоке России продолжится реализация проекта «Сила Сибири» – будет обеспечен его вывод на проектную мощность. Одновременно предусматривается развитие объектов добычи на Чаяндинском и Ковыктинском месторождениях, которые будут обеспечивать ресурсами этот газопровод. Также продолжатся работы по выводу на проектную мощность Киринского и освоению Южно-Киринского месторождений.

После 2019 года, когда будут запущены наши ключевые стратегические проекты, мы ожидаем снижения объема освоения инвестиций в рамках Инвестиционной программы ПАО «Газпром», где сконцентрирована основная часть проектов по газовому бизнесу, с 1326 млрд рублей в 2019 году до 1065 млрд рублей в 2020-м и 1251 млрд рублей в 2021 году (включая НДС).

В следующем десятилетии прогнозируется снижение уровня инвестиций по сравнению с пиком 2018–2019 годов. Однако кратного снижения инвестиционной нагрузки не произойдет, поскольку продолжится реализация указанных проектов, выполнение работ по реконструкции объектов добычи, транспорта и ПХГ. Кроме того, возможно, будет начата реализация проектов, которые в настоящее время находятся в стадии проработки: ГПЗ в районе Усть-Луги, «Сила Сибири – 2», «Балтийский СПГ» и др. Эти проекты могут быть включены в инвестиционную программу, в случае если мы будем уверены в их экономической эффективности. При этом часть из этих проектов, реализуемых с партнерами, может не консолидироваться в отчетности по МСФО.

Развитие нефтяного бизнеса в ближайшие годы в большей степени сфокусируется в сегменте переработки, а добыча нефти и газового конденсата будет наращиваться в основном за счет развития месторождений, запущенных в последние годы. На нефтяной бизнес будет приходиться порядка 25–30% капиталовложений Группы «Газпром».

Мы продолжим реализацию стратегии в электроэнергетике, которая была утверждена Советом директоров «Газпрома» в июне текущего года. К концу 2019 года все проекты в рамках программы ДПМ будут завершены, а принятие решений по проектам модернизации и строительства новой генерации зависят от решений регулятора по ДПМ-2. При этом в любом случае мы продолжим реализацию мероприятий и проектов, направленных на увеличение эффективности генерации и надежности передачи тепловой энергии. На энергетический бизнес в целом будет приходиться около 5% капиталовложений Группы «Газпром».

– Расскажите о планах в области привлечения проектного финансирования.

– Мы продолжаем активную работу с кредиторами по согласованию условий проектного финансирования для проектов «Северный поток – 2» и «Амурский ГПЗ». Помимо этого, в настоящее время мы анализируем возможность и целесообразность привлечения проектного финансирования для ряда других крупных российских и международных проектов. Например, при участии ООО «Газпром инвестпроект» завершается разработка схем финансирования нескольких крупных инфраструктурных проектов, позволяющих снизить нагрузку на инвестиционную программу ПАО «Газпром». В целом данный инструмент рассматривается и используется нами как в качестве источника финансирования реализуемых проектов, так и в виде способа оптимизации ранее понесенных затрат и долговой структуры по уже реализованным проектам.

Капитализация

– СМИ много пишут о том, что капитализация ПАО «Газпром» зачастую оказывается меньше, чем у других российских компаний, производственные и финансовые показатели которых гораздо ниже, чем у «Газпрома». Чем можно объяснить такую странную ситуацию?

– Мы считаем, что в настоящее время акции «Газпрома» фундаментально недооценены фондовым рынком. Наши успехи пока что не получили должную оценку инвестиционного сообщества. Мы достигли серьезного роста операционных и финансовых показателей, генерации положительного свободного денежного потока, укрепления наших конкурентных позиций на ключевых рынках, планируем выход в 2019 году на огромный китайский рынок. Сильные результаты привели к серьезному пересмотру прогнозов аналитиков. За 2018 год аналитики девяти инвестбанков повысили рекомендации по акциям «Газпрома». Вместе с тем динамика капитализации «Газпрома» находится под давлением целого ряда внешних, а также субъективных факторов. Внимание участников рынка сейчас сфокусировано на краткосрочных факторах, а долгосрочное стратегическое развитие бизнеса и перспективы роста учитываются в недостаточной степени.

Кроме того, на капитализации нашей компании негативно сказывается рост налоговой нагрузки – регулярное дискриминационное повышение НДПИ на газ для «Газпрома».

На наш взгляд, инвестиционное сообщество переоценивает вероятные макроэкономические, политические и санкционные риски, которые могут оказать влияние на бизнес «Газпрома». При этом в предыдущие годы «Газпром» доказал свою способность преодолевать различного рода сложности, эффективно работать в условиях неблагоприятной конъюнктуры, достигать поставленных целей.

– Какую сумму в виде налогов заплатит «Газпром» в 2018 году?

– Налоговые платежи являются существенной статьей расходов для бюджета «Газпрома», на них расходуется более 1/3 выручки Группы. И в связи с этим нестабильность налогового режима – это серьезный риск для нашей деятельности. В целом уровень налоговых платежей Группы «Газпром» в 2018 году составит порядка 2,7 трлн рублей.

Уровень налоговых платежей Группы «Газпром» в 2018 году составит порядка

2,7 трлн рублей

В результате установления нового значения Кгп рост среднегодовой ставки НДПИ на газ по Группе «Газпром» составит порядка

17%

Наблюдавшийся ранее дефицит федерального бюджета РФ сменился профицитом, в том числе возросли дополнительные нефтегазовые доходы федерального бюджета. Несмотря на эти позитивные, с точки зрения российского бюджета, изменения, правительством Российской Федерации в 2018 году приняты решения об увеличении налоговой нагрузки по НДПИ на газ для «Газпрома». Показатель Кгп в формуле расчета ставки НДПИ на газ был дополнительно повышен на период с сентября по декабрь 2018 года. В результате установления нового значения Кгп рост среднегодовой ставки НДПИ на газ по Группе «Газпром», по нашим оценкам, составит порядка 17%. Кроме того, действие повышенного значения Кгп, ранее установленного на период 2019–2020 годов, продлено на 2021 год. При этом очередное увеличение ставки НДПИ на газ не затрагивает независимых производителей.

– В каких валютах осуществляются платежи за экспортные поставки ПАО «Газпром»? Планируется ли менять соотношение в корзине валют?

– Основными валютами, используемыми в настоящее время в расчетах с контрагентами за поставки природного газа, являются российский рубль, доллар США, евро и фунт стерлингов. Отказ от использования той или иной валюты в портфеле контрактов Группы «Газпром» пока не рассматривается, но в случае необходимости, после согласования с партнерами по контрактам и при наличии экономической целесообразности, принятие такого решения возможно.

– Будет ли расширяться сотрудничество с банками и биржами азиатских стран?

– ПАО «Газпром» продолжает укрепление сотрудничества с азиатскими финансовыми институтами. Мы традиционно активно взаимодействуем с кредитными организациями АТР, в частности с японскими банками, в сфере привлечения кредитов. Помимо этого, компания планирует расширять свое присутствие и на перспективном китайском рынке банковских кредитов. С началом поставок газа в Китай азиатское направление станет более значимым в деятельности «Газпрома».

Кроме того, мы проводим работу по диверсификации базы инвесторов в акции и АДР «Газпрома». Рассматриваем возможность получения листинга на одной из азиатских бирж.

При этом традиционные рынки капитала – Великобритания и США – продолжают играть важнейшую роль для «Газпрома». Крупнейшими инвесторами в ценные бумаги нашей компании являются европейские и американские фонды и банки. ■

ЗАГОРСКИЙ ТРУБНЫЙ ЗАВОД

Металлургия 2.0

Спасибо за доверие.
Мы не подведем.

На правах рекламы

НОВЫЕ **МОЩНОСТИ**

Введены в эксплуатацию финальный газовый промысел на Бованенковском месторождении и газопровод Ухта–Торжок – 2

5 декабря на Бованенковском месторождении состоялись торжественные мероприятия, посвященные вводу в эксплуатацию третьего, финального, газового промысла и магистрального газопровода Ухта–Торжок – 2. В церемонии приняли участие Председатель Правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер, губернатор Ямало-Ненецкого автономного округа Дмитрий Артюхов, руководители профильных подразделений «Газпрома», дочерних и подрядных организаций. С приветственным словом к участникам церемонии в режиме телемоста обратился Президент Российской Федерации Владимир Путин.

ТЕКСТ > Петр Сергеев

ФОТО > ПАО «Газпром»

Ямальский центр газодобычи имеет стратегическое значение – он станет основным для отечественной газовой промышленности в XXI веке. Всего за десять лет в сложнейших арктических условиях «Газпром» с нуля сформировал на Ямале мощный производственный комплекс Бованенковского месторождения, создал транспортную (железная дорога и аэропорт) и жизнеобеспечивающую инфраструктуру.

В 2012 году на месторождении был введен в эксплуатацию газовый промысел №2, в 2014 году – газовый промысел №1. Фактическая добыча газа на месторождении наращивается поэтапно, с учетом потребности рынка. В 2017 году на месторождении было добыто 82,8 млрд куб. м газа. Теперь начал работу газовый промысел №3. В частности, он включает установку подготовки газа мощностью 30 млрд куб. м газа в год. С пуском в эксплуатацию третьего газового промысла мощность месторождения выведена на проектный уровень – 115 млрд куб. м газа в год.

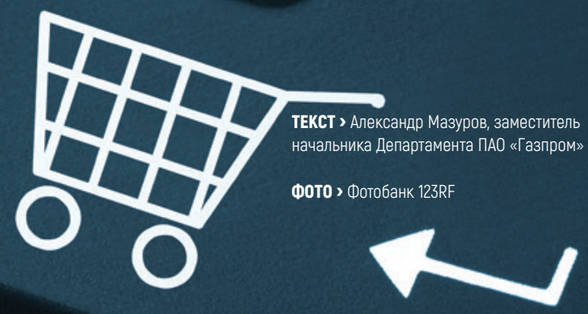
Доставку ямальского газа потребителям обеспечивают газопроводы Северного газотранспортного коридора. Он становится ключевым маршрутом Единой системы газоснабжения России (ЕСГ). С 2012 года в этом коридоре компания ввела в эксплуатацию современные и высокоэффективные газопроводы Бованенково–Ухта и Ухта–Торжок, Бованенково–Ухта – 2. Сегодня к ЕСГ подключен газопровод Ухта–Торжок – 2 протяженностью 970 км и проектной производительностью 45 млрд куб. м газа в год.

Для освоения Ямала «Газпром» применяет передовые технические решения и высоконадежное оборудование. Так, на всех промыслах Бованенковского месторождения используются современные системы автоматизации технологических процессов и малолюдные технологии. Особый акцент сделан на обеспечении высокого уровня промышленной безопасности и бережном отношении к природе Арктики. В частности, речь идет о парожидкостных охлаждающих установках и теплоизолированных трубах для скважин, благодаря которым воздействие на вечную мерзлоту снижено до минимума.

Трубы газопровода Ухта–Торжок – 2 изготовлены на отечественных заводах из хладостойкой стали и защищены от коррозии специальной долговечной внешней изоляцией. Внутри трубы покрыты материалом, повышающим эффективность транспортировки газа.

«Пуск третьего промысла на Бованенково – важная веха в истории российской газовой промышленности. На главном ямальском месторождении введены в эксплуатацию все ключевые производственные объекты. Добыча газа здесь будет продолжаться до 2128 года. Мы сделали еще один шаг на пути выполнения государственной задачи по созданию в Арктике главного центра газодобычи в стране», – сказал Алексей Миллер.

ПРОВЕДЕНИЕ ЗАКУПОК



ТЕКСТ > Александр Мазуров, заместитель начальника Департамента ПАО «Газпром»

ФОТО > Фотобанк 123RF

О новой редакции Положения о закупках товаров, работ, услуг ПАО «Газпром» и компаний Группы «Газпром»

Положением о закупках мы руководствовались в нашей работе более шести лет. В связи с масштабными изменениями Закона о закупках, вступившими в силу в 2018 году, с ноября мы работаем по Положению о закупках товаров, работ, услуг ПАО «Газпром» и компаний Группы «Газпром» в новой редакции. Понимаю, что появление этого документа вызывает много вопросов у наших сотрудников. Их суть можно свести к одному. Как и в чем изменится процесс проведения закупок?

Перечислю основные нововведения, которые серьезно повлияют на работу всех. Первое. Согласно новым требованиям Закона о закупках, при подаче заявок запрещается указывать товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, патенты, полезные модели, промышленные образцы, наименование страны происхождения товара, а также требования к товару, влекущие за собой необоснованное ограничение количества участников закупки. Такой же подход закреплен в новой редакции нашего Положения. То есть сегодня, формулируя требования к товару в закупочной документации, сотрудники должны ориентироваться на указание функциональных и технических требований, а не товарных знаков. Исходя из правоприменительной практики, требование заказчика поставить товар определенного производителя может расцениваться как ограничение конкуренции. Этот риск надо исключить.

Закон о закупках и новая редакция Положения о закупках требуют также при включении в закупочную документацию товарных знаков указывать на возможность поставки эквивалента. Перечислю основные случаи, при которых указание эквивалента не требуется. Это несовместимость с товарами других товарных знаков при необходимости обеспечения их взаимодействия с товарами, используемыми заказчиком. Закупки запасных частей и расходных материалов в соответствии с технической документацией на используемые заказчиком машины и оборудование. Закупки товаров, необходимых для исполнения государственного или муниципального контракта.

Любые изменения требуют и времени, и терпения. Все мы должны понимать, что увеличится время на проведение закупок. Кроме того, станет сложнее выбирать поставщиков из-за большого количества аналогов одних и тех же товаров от различных производителей. Всё непросто, но, как говорится, «дорогу осилит идущий».

Второе. Теперь Положение о закупках разделяет все способы закупки на две группы: конкурентные и неконкурентные. Для конкурентных действуют жесткие правила, установленные законом. Например, заказчик не может необоснованно отказаться от закупки, после того как закончился срок на подачу заявок. Основным способом конкурентной закупки станет конкурентный отбор. Он наиболее близок к традиционному запросу предложений, существовавшему в прежнем Положении.

Неконкурентные закупки будут проводиться в случаях, когда центральный орган управления закупками – Департамент 121 – примет решение о целесообразности применения именно такого способа закупки. Прежде всего этот способ будет востребован для закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП) и закупок у взаимозависимых лиц, которые сейчас выведены из-под действия Закона о закупках.

Маркетинговые исследования могут проводиться в бумажной или электронной форме путем размещения заказа в специализированных информационных системах или интернет-платформах. В некоторых случаях мы будем проводить закрытые маркетинговые исследования.

Особый порядок действует для закупок внутри Группы «Газпром». Теперь они – вне рамок Закона о закупках.

И еще. Сильно изменился порядок закупок у СМСП. Конкурентные закупки для СМСП могут проводиться в электронной форме следующими способами: конкурс, аукцион, запрос предложений и запрос котировок. При этом Положение о закупках жестко регламентирует все стадии таких закупок – возможности отступать от императивных требований закона здесь нет. Договоры с СМСП по результатам конкурентных закупок заключаются только в электронном виде, на электронной площадке. Для этого всем заказчикам предстоит использовать новый сервис электронной площадки, проработать вопросы его интеграции в другие информационные системы, а также разработать новые регламентирующие документы. Закупки, участниками которых могут быть только СМСП, будут проводиться и с помощью маркетинговых исследований.

В заключение хочу сказать: этот год принес нам кардинальное изменение российского законодательства в сфере закупок. Проведена большая работа по изменению закупочного процесса в Группе «Газпром». Но в первом чтении в Государственной Думе был принят новый законопроект, который меняет и эти правила. Поэтому, я уверен, впереди еще много нерешенных вопросов. Будем работать над ними вместе с вами.

| СЛОВО СПЕЦИАЛИСТУ |

БРЮССЕЛЬСКАЯ **СКАЗКА**

Еврокомиссия предложила необязывающую стратегию выхода на уровень «нулевых выбросов» CO_2 в ЕС к 2050 году

53,5 **МЛРД Т ДОСТИГЛИ В ПРОШЛОМ ГОДУ ВОЗРОСШИЕ ВЫБРОСЫ ДВУОКИСИ УГЛЕРОДА В МИРЕ, ПО ДАННЫМ ООН**

28 ноября Европейская комиссия представила давно анонсированный документ с пространным названием «Чистая планета для всех. Европейский стратегический долгосрочный взгляд на процветающую, современную, конкурентоспособную и климатически нейтральную экономику». Он не является законодательной инициативой, а потому не устанавливает конкретные обязательные для достижения цели перед странами-членами, однако в случае принятия Евросоюзом станет новым инструментом в том числе для того, чтобы оказывать давление на внешних поставщиков энергоресурсов, и прежде всего на Россию.

ТЕКСТ > Алексей Гривач, заместитель генерального директора Фонда национальной энергетической безопасности

ФОТО > Istock, Finans & Markets, breakingenergy.com

Пикантность этой ситуации придает тот факт, что против радикальных ориентиров развития европейской энергетики от лица всей Восточной Европы всегда выступает Польша, которую сложно заподозрить в защите интересов российского энергетического экспорта. И при этом именно в польском Катовице в первой половине декабря должен был пройти (на момент написания этой статьи он еще не начался) очередной Климатический саммит ООН, где будут обсуждаться пути реализации подписанного три года назад Парижского соглашения по климату, которое предполагает усилия стран-подписантов по сдерживанию роста средней температуры на Земле в пределах 2 градусов Цельсия к уровню доиндустриальной эпохи. А главным «виновником» потепления были названы эмиссии парниковых газов во главе с CO_2, значительная часть которых связана с использованием ископаемых источников энергии. Только вот ведь незадача: три четверти энергии в мире обеспечивают ископаемые топлива, а для некоторых стран, в том числе Польши, доминирующим топливом является уголь, гораздо более грязный с точки зрения выбросов и менее эффективный, чем, например, природный газ. Но адепты климатического радикализма предпочитают грести все виды топлива под одну гребенку, что порождает глубинные противоречия между планами и реальностью.

Реализация самого радикального сценария потребует инвестиций в перестройку энергосистемы ЕС в размере 290 млрд евро в год в течение 34 лет, или около 10 трлн евро. Если разложить эти вложения на стоимость единицы энергии, которую будет использовать Евросоюз, то тонна нефтяного эквивалента будет обходиться в среднем на 200 евро дороже. При нынешней конъюнктуре это в 1,5 раза больше цены нефти и в 1,8–2 раза дороже импортного природного газа

20-20-20

По данным ООН, в прошлом году выбросы двуокиси углерода в мире снова возросли и достигли 53,5 млрд т. На Евросоюз приходится около 10% глобальной эмиссии парниковых газов. Согласно так называемому климатическому пакету «20–20–20», который был принят десять лет назад, к 2020 году ЕС должен снизить выбросы на 20% к уровню 1990 года, довести долю возобновляемых источников энергии в финальном энергопотреблении до 20% и сократить на 20% потребление первичной энергии за счет мероприятий по энергоэффективности.

Несмотря на достаточно хитро составленные цели, – например, долю возобновляемых считают в конечном потреблении энергии, которое на треть меньше, а повышение эффективности не от конкретной даты, а от некого прогноза, сделанного в 2005 году на 2020-й, – в полном объеме выполнить эти задачи странам Евросоюза не удастся. Некоторые страны, например Франция и Нидерланды, по состоянию на 2016 год (самый свежий с готовой отчетностью) сильно отстают по доле возобновляемой энергии от установленного плана. Другие, в частности Германия и Франция, далеки от целевого показателя по сокращению выбросов. И подавляющее большинство стран очень медленно снижают потребление первичной энергии. Есть вероятность, что даже «в среднем по больнице» цели не будут выполнены полностью. По состоянию на 2016 год ЕС только по выбросам достиг результата, снизив их к 1990 году на 22,4%. Доля возобновляемых в финальном потреблении составила 17%. При этом ровно половина этого объема – не какие-то там новые технологии, а старые добрые дрова. По снижению потребления вообще интересно. Оно действительно снижалось после кризиса 2008 года, но с 2014 года, когда резко снизились цены на углеводороды, вновь начало расти.

Некоторое время назад в Евросоюзе с боями принимали новые обязывающие цели на 2030 год: сокращение выбросов на 40% (от 1990 года), доля возобновляемых – 27%, повышение энергоэффективности на 27%. По расчетам ЕК, это потребует 760 млрд евро инвестиций (в среднем 38 млрд в год в период 2011–2030 годов). Цифры затрат, по-видимому, были весьма занижены, поскольку только Германия субсидирует свои возобновляемые источники энергии на 20 млрд евро в год и всё равно не выполняет текущие обязательства.

Ненаучная фантастика

И вот теперь европейцам предложено подумать и свыкнуться с мыслью о том, что нужно стремиться к «нулевому выбросу» к 2050 году. Для этого долю возобновляемых нужно довести до 70%. Доля ископаемых источников энергии должна быть около 15%, а их выбросы «отловлены» и «захоронены» в специальных хранилищах для CO_2. Само новое стратегическое видение базируется на восьми сценариях развития экономики и энергетики, пять из которых предполагают снижение выбросов на 80%, один, объединяющий их, – до 90% и два

СОГЛАСНО ДОКУМЕНТУ ЕК, ЗАВИСИМОСТЬ ЕВРОПЫ ОТ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ИМПОРТА, В ЧАСТНОСТИ ОТ ИМПОРТА НЕФТИ И ГАЗА, КОТОРАЯ СЕГОДНЯ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 55%, УПАДЕТ В 2050 ГОДУ ДО

20%

предполагают сокращение выброса парниковых газов до нуля за счет технологий по поглощению CO_2 или изменения предпочтений потребителей в пользу использования энергии «с меньшим содержанием углерода».

Нарисованное будущее по форме и содержанию не только похоже на произведения фантастов. Всем ясно, что без экономически разумного решения вопроса с хранением электроэнергии и ее передачей без серьезных потерь на большие расстояния дальнейший рост доли ветряной и солнечной энергии в энергобалансе представляет прямую угрозу стабильности энергоснабжения. Кроме того, это будущее очень дорогостоящее даже для относительно богатого Евросоюза, что признается в самом документе.

Реализация самого радикального сценария потребует инвестиций в перестройку энергосистемы ЕС в размере 290 млрд евро в год в течение 34 лет, или около 10 трлн евро. Конечно, большую часть Еврокомиссия рассчитывает возложить на частный бизнес и домохозяйства, остальное – за счет вложений из бюджета ЕС. В частности, ЕК хочет увеличить расходы общеевропейской казны на климатическую повестку с 20% (около 200 млрд евро в год в текущем бюджетном периоде) до 25% в следующей финансовой шестилетке (2021–2026 годы). Если разложить эти вложения на стоимость единицы энергии, которую будет использовать Евросоюз, то тонна нефтяного эквивалента будет обходиться в среднем на 200 евро дороже. При нынешней конъюнктуре это в 1,5 раза больше цены нефти и в 1,8–2 раза дороже импортного природного газа.

Ключевым аргументом ЕК в пользу таких дополнительных трат, если отбросить лирику о сохранении климата планеты и ведущей роли Евросоюза в этом вопросе (разговоры об этом бессмысленны, пока для большинства развивающихся экономик основным источником энергии остается уголь, а несколько миллиардов людей лишены возможности пользоваться электричеством), является «экономия» на импорте энергоресурсов. В документе прямо говорится: «Зависимость Европы от энергетического импорта, в частности от импорта нефти и газа, которая сегодня составляет около 55%, упадет в 2050 году до 20%. Это окажет позитивное воздействие на торговлю и геополитическое положение ЕС, так как приведет к резкому снижению расходов на импорт ископаемых видов топлива (в настоящий момент 266 млрд евро) и падению объемов импорта на 70% в некоторых сценариях. Кумулятивная экономия от пониженного счета за импорт составит 2–3 трлн евро в 2031–2050 годах, высвобождая ресурсы для дальнейших потенциальных инвестиций в модернизацию экономики ЕС».

Газ – выгоднее

Логика понятная, но порочная, даже если оставить за скобками тот факт, что для солнечных панелей и ветряков, а также для накопителей нужны редкоземельные металлы, которые европейцам тоже придется импортировать (и еще неизвестно, какая импортная зависимость будет сильнее с точки зрения геополитического положения и энергетической безопасности). Европейцы сейчас и так платят непомерную цену за энергоресурсы, в основном из-за огромных налогов на конечного потребителя энергии и субсидирование новых ВИЭ. За счет этого ограничиваются и то самое «процветание» европейских граждан, и та самая «конкурентоспособность» европейской экономики, упомянутые в названии нового документа Еврокомиссии. Цели 2030 года легко достигаются за счет природного газа, весьма доступного для Европы и по цене, и с точки зрения запасов, и с точки зрения инфраструктуры. Как известно, только в сфере импорта СПГ в ЕС простаивает 75% мощностей. Постепенное замещение угля и отчасти нефти позволило бы достичь и повышения энергоэффективности, и снижения выбросов за гораздо меньшие деньги. К примеру, импорт дополнительных 100 млрд куб. м обошелся бы в 25 млрд евро в год. По теплотворности они бы позволили заместить все 170 млн т импортного каменного угля в электроэнергетике Евросоюза (около 11 млрд евро при текущих ценах) и заодно уменьшили бы первичное энергопотребление примерно на 2%, а выбросы CO_2 – на 15% от уровня 1990 года. А это три четверти от общей цели ЕС по снижению эмиссии на 2030 год, на что надо тратить ежегодно 38 млрд евро, по официальной оценке.

«Предложенная стратегия не предполагает запуска новой политики, и Европейская комиссия не собирается менять цели на 2030 год, – подчеркивается в тексте документа. – Она призвана установить направление движения климатической и энергетической политики ЕС и обозначить, что ЕС считает своим долгосрочным вкладом в достижение температурных задач Парижского соглашения в соответствии с Целями устойчивого развития ООН, которые в будущем будут влиять на политику ЕС по широкому набору направлений». Но это стандартная практика Еврокомиссии. Сначала не особо популярная среди стран-членов, слабо реализуемая или слишком дорогостоящая идея предлагается в качестве ориентира, а затем постепенно ее положения закрепляются в обязывающих документах – директивах, регулировании и бюджетных планах. ■

ТЕКСТ › Владислав Корнейчук

ФОТО › Яхт-клуб Санкт-Петербурга, Сергей Богомяко, Андрей Шереметьев

СИМВОЛ СИЛЬНОЙ РОССИИ

Историческое судостроение как двигатель прогресса

Говорящие о том, что воссоздание военного корабля XVIII века – бесполезная трата средств, времени и ресурсов, конечно, наивны, если не сказать больше. Парусный корабль, напоминающий нам о петровской эпохе, – это не только память о славных исторических страницах нашего государства, но и демонстрация мощи современной России.

Символ и научно-исследовательский центр

Воссоздание линкора «Полтава» – отличный повод собрать в одном месте в Санкт-Петербурге коллектив специалистов, которые способны, решая задачи морской исторической реконструкции, осуществлять крупномасштабные высокотехнологичные проекты. По словам генерального директора верфи исторического судостроения «Полтава» Андрея Грошикова, появившийся теперь в гавани Яхт-клуба Санкт-Петербурга линкор – это еще и 150 человек, получивших профессию и уникальные навыки.

«Полтава», став сердцем большого современного музейного комплекса, будет научным, культурным, исследовательским и педагогическим центром по изучению морской истории города и страны. Сегодня «Полтава» является единственной одобренной Российским морским регистром судоходства верфью со своим сертифицированным конструкторским бюро.

Не секрет, что именно флот долгое время определял мощь и успехи того или иного государства. При постройке больших кораблей применялись самые последние достижения науки и техники. Как в XX и XXI веках создание космических кораблей и стратегических ракетных комплексов подтверждало статус той или иной державы, так и 300–400 лет назад умение производить у себя военные деревянные парусники являлось показателем высокого уровня развития той или иной страны.

Безусловно, очень символично, что спуск на воду «Полтавы» происходил в гавани Яхт-клуба Санкт-Петербурга, по соседству с новым зданием, впечатляющим небоскребом основного спонсора проекта – глобальной энергетической компании «Газпром», которая, как и «Лахта-центр», вне всякого сомнения, символизирует сильную Россию.

> *«Полтава – это не корабль-музей, который всегда стоит у причальной стенки на одном месте где-то. Его можно будет отбуксировать в любую страну, не только Балтийского региона, и там показать».*
>
> **Андрей Грошиков**, *генеральный директор Верфи исторического судостроения*

При Петре I Россия стала империей во многом благодаря российскому флоту. Именно здесь, на петербургских верфях, закладывались славные военно-морские победы России. А первым кораблем, который был построен на Адмиралтейской верфи, стал 54-пушечный линейный корабль «Полтава». И через 300 лет, в знак уважения к этому знаменательному событию, мы приняли решение восстановить этот легендарный корабль. Он гордо наречен в честь великой победы России в Полтавской битве над Швецией. Это была самая главная стратегическая победа России в XVIII веке. Корабль «Полтава» принял участие во всех военно-морских кампаниях и сражениях Северной войны и внес весомый вклад в возвращение исконно русских земель на Балтике. История корабля «Полтава» – это славные страницы истории российского флота. Это легендарный корабль в ряду других легендарных кораблей – крейсеров «Варяг», «Аврора». Корабль «Полтава» восстановлен с использованием тех же самых материалов и технологий, что применялись во времена Петра I, который владел более чем десятком профессий. И в том числе был проектировщиком военных кораблей. При восстановлении «Полтавы» использованы чертежи, сделанные рукой императора Петра Алексеевича Романова. В мире сегодня нет ни одного корабля, который восстановлен с такой степенью точности».

Алексей Миллер, *Председатель Правления ПАО «Газпром»*

Чтобы люди смогли побывать на одном из кораблей петровского флота, и был воссоздан в натуральную величину первый крупный корабль Балтийского флота – 54-пушечный линейный корабль 4-го ранга «Полтава», в постройке и проектировании которого в 1712 году принимал участие сам Петр I

Нюансы исторической реконструкции

Думая, что в XXI веке вся фактическая история того же XVIII столетия давно и подробно описана, мы ошибаемся. Очень многое до сих пор не исследовано, немало исторических фактов вообще кануло в Лету.

Выражение «окно в Европу» знают все, но много ли конкретики мы о прорубленном Петром «окне» сегодня знаем? Скажем, так ли уж хорошо представляют себе наши соотечественники петровский флот – колыбель современного российского военного флота? Молодое поколение в массе своей уж точно гораздо лучше знакомо с большими парусниками «Пиратов Карибского моря».

Сохранился ботик Петра I, но ни одного корабля XVIII века не осталось. А без тех – петровских – военных больших кораблей оценить масштабы того, как сухопутная Россия осваивала новые для себя корабельные ремесла, представить то, как она становилась морской державой, невозможно.

В мировой практике есть примеры реконструкции исторических кораблей. Например, французский фрегат «Гермиона», на котором Лафайет отправился в 1798 году на помощь Американским штатам в их войне за независимость. Или недавно построенный корабль Вест-Индской компании «Батавия» в Нидерландах.

В истории современной России была лишь одна попытка – действующая реплика фрегата «Штандарт», спущенная на воду в 1999 году. Команда проектировщиков и строителей, получившая уникальный опыт на сборке фрегата и других деревянных судов, составила костяк коллектива «Полтавы».

Гораздо больше, чем мы предполагали, усилий потребовалось, чтобы построить этот корабль. Самое сложное, как всегда, – это координация действий, потому что строительство такого корабля – это десятки человек: конструкторы, поставщики леса, кладовщики, уборщики… Когда мы стали считать, кого пригласить на процедуру спуска, насчитали 500 с лишним человек. Столько людей принимало непосредственное участие… Набор корабля выполнен из дуба, обшит лиственницей. Еще когда проект стартовал, я сказал: хорошо, если за полгода найдем бревна, которые по размерам и качеству можно будет использовать как килевые. Процесс поиска леса для корабля – очень длительный. Техника в лесу постоянно ломалась, потому что современное оборудование не рассчитано на то, чтобы работать с такими тяжелыми и большими стволами. У нас есть письма академиков, в которых говорится, что леса для такого корабля мы сегодня не найдем. Но мы нашли… Требования по безопасности с петровских времен сильно ужесточились. Одна из задач, перед нами стоявших, – соблюдение исторического облика и соответствие современным требованиям безопасности».

Михаил Плеханов, *главный строитель Верфи исторического судостроения «Полтава»*

В целом задача воссоздания исторического корабля оказалась сложнее, чем представлялось на старте проекта. На «Полтаву» не существовало практически никакой доступной документации или подробного популярного материала – все описания и чертежи хранились в архивах, откуда их никто уже много лет не извлекал. Благодаря кропотливой работе исследователей и конструкторского бюро над техническим чертежом корабля, благодаря в конечном итоге всем, кто участвовал в проекте, «Полтава» возродилась из небытия.

ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает генеральный директор ООО «Газпром трансгаз Москва» Александр Бабаков

БЕСЕДУЕТ > Александр Фролов

ФОТО > ООО «Газпром трансгаз Москва»

^ 6 сентября 2017 года на КС «Путятинская» состоялась торжественная церемония – сварка первого стыка магистрального газопровода КС «Путятинская» – Касимовское ПХГ

ВНУТРЕННЕМУ ПОТРЕБИТЕЛЮ – **БОЛЬШЕ ГАЗА**

На центральном узле

– Александр Владимирович, как развивалась производственная деятельность вашего предприятия на протяжении последних двух лет?

– В прошлом году, если говорить в цифрах, поступление газа составило 178 млрд куб. м. Это на 7,5% выше показателей 2016 года. Из этого объема порядка 78,4 млрд куб. м было направлено потребителям внутри России, а остальное – транзит газа на экспорт и поставки в газотранспортные системы соседних дочерних обществ «Газпрома».

> Открытие КРП-14 после проведения капитального ремонта хозспособом

За первые десять месяцев текущего года поступление в систему нашего предприятия составило около 145 млрд куб. м. Это на 3 млрд куб. м меньше, чем за аналогичный период 2017-го. В то же время на 0,5 млрд куб. м выросли поставки внутренним потребителям – до 62 млрд куб. м. В целом можно сказать, что производственные показатели прошлого и текущего годов совпадают.

Нами внедрена система единого информационно-технологического пространства Группы «Газпром», предоставляющая информацию по расходам газа по всем газораспределительным станциям (ГРС) в режиме онлайн. Также отмечу, что в настоящее время разработана концепция перехода на этап четвертой промышленной революции («Индустрия 4.0»), которая характеризуется массовым внедрением в производство киберфизических систем.

Что касается производственных программ, то основной для нас является программа технического обслуживания, текущего и капитального ремонта основных фондов. В прошлом году мы ее выполнили на 100%. Основные усилия направлены на линейную часть магистральных газопроводов. Мы проводили капитальный ремонт магистральных газопроводов и газопроводов-отводов, газораспределительных станций, газоперекачивающих агрегатов (ГПА) и технологических трубопроводов компрессорных станций (КС). Эти четыре направления являются самыми материало- и капиталоемкими.

В текущем году запланирован капитальный ремонт 93 км линейной части. Также предусмотрена внутритрубная дефектоскопия 2,5 тыс. км газопроводов.

Сейчас мы приступили к ремонту участка газопровода Горький–Центр. Завершить ремонт планируем в 2019 году. Также в 2018-м завершен запланированный капитальный ремонт 6 ГРС и 10 ГПА.

Наше предприятие многие ремонтные работы проводит собственными силами – капитальный ремонт хозспособом. В прошлом году таким образом было отремонтировано 9,3 км труб различного диаметра, устранено более 3 тыс. дефектов.

В этом году завершаем первый этап капремонта узла редуцирования на сбросе газа с Ужгородского коридора в систему Средняя Азия – Центр (САЦ). В 2019-м проведем на этом объекте благоустройство.

145

МЛРД КУБ. М газа поступило в газотранспортную систему «Газпром трансгаз Москва» за первые десять месяцев 2018 года

Мы в срок подготовили объекты энерго-, тепловодоснабжения к отопительному периоду. По производственным площадкам все котельные в данный момент в работе. Никаких нареканий в отношении их функционирования нет.

Что касается работ в рамках инвестиционной программы «Газпрома», то в зоне ответственности нашего предприятия реализуется несколько крупных проектов. Например, реконструкция газотранспортных мощностей для обеспечения закачки газа в Касимовское ПХГ и отбора из Касимовского и Увязовского ПХГ в объеме до 183 млн куб. м в сутки. В полном объеме проект планируется завершить в 2020 году.

К 2025 году столица предполагает увеличить газопотребление на 1–1,5 млрд куб. м в год. Это связано с развитием Новой Москвы – с большими объемами жилищного строительства

62

МЛРД КУБ. М составили поставки внутренним потребителям за первые десять месяцев 2018 года

– А что планируется построить в рамках проекта?

– Газопровод от Касимовского ПХГ до КС «Путятинская» с врезкой в магистральный газопровод САЦ I, II, III протяженностью 107 км. В его составе два узла редуцирования, газопровод-перемычка протяженностью 7 км между КС «Путятино» и коридором МГ САЦ. Проект крупный, серьезный.

– Для чего он нужен?

После ввода в эксплуатацию новых экспортных газопроводов, очевидно, снизится необходимость в функционировании газоизмерительных станций «Суджа», «Валуйки» и «Серебрянка», через которые голубое топливо поступает на территорию Украины

– Он необходим для увеличения поставок газа потребителям Московского промышленного узла в период пиковых нагрузок.

– Почему подземным хранилищем газа занимаетесь вы, а не «Газпром ПХГ»?

– Самим хранилищем занимается «Газпром ПХГ». Мы же расшиваем узкие места на линейной части – на магистральных газопроводах.

– Синхронизируете ли вы свою деятельность с «Газпром энергохолдингом» в области теплоснабжения столицы?

– Нет, мы передаем газ «Газпром межрегионгазу». На ГРС можно отметить постоянный рост объемов потребления голубого топлива в Московском регионе. К 2025 году столица предполагает увеличить газопотребление на 1–1,5 млрд куб. м в год. Это связано с развитием Новой Москвы – с большими объемами жилищного строительства.

– Каких действий этот перспективный рост потребует от вашего предприятия?

– Мы работаем над ликвидацией узких мест. В рамках этой задачи, в частности, ведем строительство КРП-20 в районе ГРС «Голицыно» (Киевское шоссе). В целом потребление газа Московского промышленного узла постоянно растет.

– А в каких регионах еще наблюдается рост потребления?

– Белгород, Воронеж, Липецк. В этих регионах рост газопотребления связан с развитием производств – металлургии, перерабатывающей промышленности, агропромышленных предприятий. Полагаем, что еще одной точкой роста в зоне нашей ответственности станет Тульская область.

Экспортная трансформация

– Корректно ли будет сказать, что внутренний потребитель с каждым годом становится для вас всё более значим?

– Безусловно. Почти 25% населения России проживает в Центральном федеральном округе. Получается, что именно мы снабжаем их газом. В зоне нашей ответственности находятся самые динамично развивающиеся регионы.

– «Газпром» третий год подряд увеличивает поставки зарубежным потребителям. Но у вашего предприятия объем внешних поставок снижается. Это связано с возрастающей ролью северного коридора?

– Да. Загружаются Ямал–Европа и «Северный поток», а транзит газа через наши граничные газоизмерительные станции (ГИС) снижается. Загрузка Ужгородского коридора и Северный Кавказ – Центр будет сокращаться.

– Как вы видите будущее предприятия начиная с 2020 года, когда планируется снизить загрузку украинского газотранспортного коридора?

– В середине 2019 года «Газпром» подпишет с нами новое соглашение о передаче газа, но до ввода новых экспортных мощностей режим транзита сохранится на уровне 2018 года. После в наших обязанностях останется снабжение потребителей в зоне ответственности предприятия. А спрос на газ здесь постоянно растет.

После ввода в эксплуатацию новых экспортных газопроводов, очевидно, снизится необходимость в функционировании газоизмерительных станций «Суджа», «Валуйки» и «Серебрянка», через которые голубое топливо поступает на территорию Украины. Наше предприятие станет межсистемной перемычкой между югом и севером. То есть в ближайшие годы мы нарастим транспорт газа по направлению с юга на север и с севера на юг. Будем подавать больше газа на Грязовец, на Торжок и т.д.

– В последние годы как изменялись поставки через ГИС «Суджа», «Валуйки» и «Серебрянка»? Ведь сейчас мы наблюдаем рост поставок газа в Европу, а вместе с ним и загрузку практически всех имеющихся экспортных мощностей.

– В среднем мы наблюдаем пятипроцентный прирост транзита в ближнее и дальнее зарубежье по сравнению с 2014–2015 годами, когда было резкое снижение поставок.

– Газотранспортная система Украины включает пять крупных магистральных газопроводов, построенных в советское время. Ряд экспертов предполагает, что после 2019 года загруженным останется только Уренгой–Помары–Ужгород. Согласны ли вы с этой оценкой?

– Если предположить, что транзит через территорию Украины значительно снизится, то с этой оценкой нельзя не согласиться. Уренгой–Помары–Ужгород – самый молодой из газопроводов, проходящих через территорию Украины. Это означает, что он находится в наилучшем техническом состоянии. Кроме того, географическое положение Ужгородского коридора наиболее выгодно. Его рабочее давление 7,4 МПа, в то время как рабочее давление более старых магистральных газопроводов украинской ГТС составляет 5,4 МПа. С точки зрения экономики эксплуатация Ужгородского коридора более выгодна.

– Какие мероприятия проводит ваше предприятие в связи с грядущими изменениями в экспортных потоках?

– В первую очередь мы следуем утвержденной Председателем Правления ПАО «Газпром» программе по выводу из эксплуатации избыточных мощностей. Первый этап – семь компрессорных цехов. В прошлом году мы уже вывели из эксплуатации один из цехов КС «Должанская», в 2018-м – два цеха на КС «Курская» и «Донская». В последующие два года планируем вывести из эксплуатации еще четыре цеха.

К этому процессу мы готовились долго, с 2013 года. Постарались максимально минимизировать сокращение наших сотрудников. Мы заморозили прием новых кадров на открывающиеся по естественным причинам вакансии и по возможности переводим на эти должности сотрудников из ликвидируемых цехов.

Помимо этого, в 2019 году мы начнем реализацию еще одного крупного проекта –

7,4

МПа составляет рабочее давление Ужгородского коридора

› Капитальный ремонт КС-3 «Серпуховская»

Открытие базы АВП филиала ООО «Газпром трансгаз Москва» «Острогожское ЛПУМГ»

реконструируем узел редуцирования на сбросе газа с Ужгородского коридора в Елецком управлении магистральных газопроводов. Проектом предусматривается строительство 5,4 км подводящих и отводящих газопроводов, реконструкция узла редуцирования, понижающего давление газа с 7,4 МПа Ужгородского коридора до 5,4 МПа в газопроводы Северный Кавказ – Центр и Елец–Курск–Киев, Елец–Курск–Диканька. Также будет построена новая площадка раздельного редуцирования по трем направлениям: на КС «Пришня» (север), КС «Острогожск» (юг) и на ГИС «Суджа» (запад). Мы создадим две площадки одоризации газа в южном и северном направлениях, смонтируем девять узлов учета газа. Ввод в эксплуатацию запланирован на 2021 год.

Таким образом, мы сосредоточились одновременно на выводе из эксплуатации устаревших, избыточных мощностей, а также на реконструкции, модернизации и строительстве новых, которые позволят перераспределить потоки газа в наиболее динамично развивающиеся регионы в нашей зоне ответственности.

Фестиваль труда

– У вас проводился фестиваль труда. Зачем было организовано это мероприятие?

– Мы шли к проведению фестиваля два года. В инициативном порядке предложили ПАО «Газпром» свою площадку для фестиваля – Учебную часть Учебно-производственного центра, расположенного в поселке Первомайский Тамбовской области.

В сентябре 2018 года фестиваль состоялся. В его рамках проводились соревнования по пяти рабочим специальностям.

– А какова задача и в чем отличие от аналогичных мероприятий? Ведь и до этого фестиваля проводились различные соревнования по рабочим специальностям.

– Повышение уровня мастерства. Консолидация в рамках фестиваля профессий. Не будем забывать и об обмене опытом.

До этого любое соревнование было встречей достаточно узкого круга специалистов. Здесь же присутствовали 100 человек из 30 дочерних обществ. Престиж наград за победы в конкурсах становится выше.

– Долго пришлось готовить мероприятие?

– Активная фаза подготовки длилась год. Значительная часть сил ушла на строительные и отделочные работы, модернизацию оборудования учебно-производственного центра. Представители предприятий-участников за месяц до его проведения ознакомились с площадкой, посмотрели, на какой базе будут проводиться конкурсы. Так что все конкурсанты приехали подготовленными.

– Готовы принять фестиваль снова?

– По положению он проводится раз в два года. Сейчас у нас есть время на анализ первого фестиваля – что удалось, какие были недочеты. Затем мы сформулируем предложения по его дальнейшему развитию.

По итогам 2018 года ожидаемое потребление КПГ собственным транспортом составит порядка

2,8 млн куб. м

Количество газомоторной техники предположительно составит 32,28% от всех транспортных средств, то есть

794 единицы

Профильный департамент ПАО «Газпром» ставит задачу не повторяться. В компании большое количество рабочих профессий. Всем надо дать возможность проявить себя.

Сейчас мы собираемся в рамках УПЦ построить полигон, который нам жизненно необходим – как для освоения практических навыков нашими рабочими и специалистами, так и для расширения возможностей Фестиваля труда. Начать эксплуатацию намереваемся в 2022 году.

– А где собираетесь строить?

– На месте компрессорного цеха на КС «Первомайская». Это, кстати, также позволит сохранить ряд рабочих мест на ликвидирующихся компрессорных цехах.

– А есть ли в «Газпроме» другие предприятия, которые обладают необходимой инфраструктурой для проведения мероприятий, подобных Фестивалю труда?

– Как генеральный директор ООО «Газпром трансгаз Москва», я, наверное, должен сказать, что только мы обладаем необходимой инфраструктурой, которая позволяет проводить подобные мероприятия. Но в действительности это не так. Есть коллеги, которые развивают у себя подобные учебно-производственные центры. Это и Томск, и Казань, и Волгоград, и Нижний Новгород, и Самара.

Первый фестиваль проводился у нас по той простой причине, что мы подали эту идею. Первый блин не должен быть комом. В нашу пользу сыграло и географическое положение – транспортная доступность крайне высокая. Легко организовать доставку участников.

Шлифовка практикой

– Фестиваль прошел, а УПЦ остался. Какие образовательные проекты вы реализуете? И неужели вам не хватает тех знаний, с которыми приходят на работу специалисты?

– Знания, с которыми они приходят, – это начальные знания. Им требуется шлифовка практикой. Кроме того, по нормативным документам, а также по положению ПАО «Газпром» один раз в три года любой специалист компании должен пройти повышение квалификации. Жизнь и техника не стоят на месте.

Кроме того, повышение разряда, а с ним и заработной платы, напрямую связано с успехами в области повышения квалификации.

– А какие изменения происходят в «железной» части?

– Изменений множество. Часть из них лежит в русле процесса импортозамещения. В прошлом году наше предприятие стало лауреатом премии ПАО «Газпром» в области науки и техники за разработку, изготовление и внедрение опытных образцов системы автоматического управления газоперекачивающим агрегатом «Квант-Р», автоматической системы управления технологическим процессом компрессорного цеха РИУС-Р и системы пожарной автоматики и контроля загазованности ПК ВЕГА-Р на базе российских программно-технических средств. Если сотрудники не будут обучаться, завтра они не смогут эксплуатировать это оборудование.

В этом году мы получили премию ПАО «Газпром» за работу по теме «Разработка, изготовление и внедрение измерительной системы газа для учета природного газа на входе в АГНКС на базе российских ультразвуковых счетчиках Turbo Flow UFG».

– В связи с этим как развивается газомоторное направление?

– В прошлом году реализация компримированного природного газа (КПГ) составила 51,8 млн куб. м, загрузка автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС) в среднем по зоне нашей ответственности достигла 20,7%. По итогам 2018 года ожидаемое потребление КПГ собственным транспортом составит порядка 2,8 млн куб. м, а количество газомоторной техники – 794 единицы (32,28% от всех транспортных средств). Активно используем передвижные заправочные комплексы.

Наш филиал «Центравтогаз», целью которого является обеспечение безопасной и надежной эксплуатации АГНКС, в ближайшем будущем станет частью ООО «Газпром газомоторное топливо».

– Ведете ли вы научно-исследовательскую и изобретательскую деятельность?

– Безусловно. Наше предприятие планомерно занимаемся развитием изобретательской деятельности. По итогам 2017 года наше предприятие является правообладателем в отношении 12 объектов авторского права и 11 объектов патентного права. Все объекты интеллектуальной собственности, получившие государственную охрану, поставлены на учет в качестве нематериальных активов, что позволило увеличить капитализацию более чем на 2 млн рублей. ■

Young Vision Award

ТЕКСТ › Петр Сергеев

ФОТО › Wintershall

Смелые идеи молодых для успеха в будущем

‹ Студентки Российского государственного геологоразведочного университета им. С. Орджоникидзе Ксения Щербакова и Татьяна Кругликова

Студенты из России в очередной раз доказали международному профессиональному жюри, что их проекты в нефтегазовой отрасли – одни из самых успешных и востребованных.

Признанные профессионалы ценны своими знаниями и приобретенным опытом, а молодежь удивляет смелостью. Поэтому поддержка молодых людей и привлечение их инициатив для развития бизнеса всегда была эффективным инструментом.

Премия Young Vision Award была учреждена в 2013 году как совместный социально-гуманитарный проект Gazprom International и компании Wintershall. Конкурс призван оказывать всестороннюю поддержку молодым специалистам, которые презентуют нестандартный и современный подход в нефтегазодобыче, а также предполагает обмен опытом между студентами и экспертными сообществами в России и Германии.

Благодаря Young Vision Award у компаний-организаторов есть возможность выявить талантливых молодых людей, привлечь их к научным исследованиям, а также воплотить в жизнь интересные отраслевые проекты. Важными аспектами всех разрабатываемых в рамках конкурса проектов всегда остаются не только их экономическая эффективность, но и минимальное воздействие на окружающую среду.

В этом году участникам конкурса была поставлена задача показать и доказать эффективность методов использования современных технологий в области геологоразведки и добычи для создания новых бизнес-возможностей в эпоху энергетического поворота и декарбонизации.

Член правления Wintershall по России, Южной Америке и Северной Африке Тило Виланд отметил: «Учитывая нехватку квалифицированных кадров во многих отраслях промышленности, я особенно рад тому, что в нашей отрасли есть отличные молодые специалисты. Участники конкурса Young Vision Awards 2018 несомненно обогатят энергетику новыми импульсами и идеями».

По словам управляющего директора Gazprom International Андрея Фика, студенты из России из года в год демонстрируют слаженную работу и большое стремление к победе: «Мы высоко ценим молодое поколение талантливых людей и готовы оказывать им всестороннюю поддержку и помощь в реализации их проектов в нефтегазовой промышленности. Young Vision Award – это как раз та платформа, которая призвана не только стать местом представления новых идей, но и способствовать их воплощению».

В 2018 году победителями Young Vision Award стали студентки Российского государственного геологоразведочного университета им. С. Орджоникидзе Ксения Щербакова и Татьяна Кругликова. Они предложили на суд международного экспертного жюри проект «Экологически безопасные морские платформы» и смогли доказать опытным специалистам экономическую выгоду проекта.

О конкурсе студентки московского университета узнали на сайте компании Wintershall и решили попробовать свои силы. «Мы часто с однокурсниками обсуждали этот конкурс, и в этом году решили подать заявку на участие. И были очень рады, что нас отобрали», – рассказывает Ксения Щербакова.

По словам Ксении, их проект предполагает создание системы, в которой будет происходить утилизация попутного и углекислого газа – так, чтобы на установках не было факелов. «То есть это замкнутая система, которая будет генерировать энергию из отходов и использовать ее в качестве чистой энергии», – поясняет она. Результат работы – ноль выбросов углекислого газа в атмосферу, а также экономия средств на дизельном топливе в размере 17 тыс. долларов в день.

Защита проектов и подведение итогов конкурса проходила в Австрии, в Горном университете Леобена, который также выступил партнером Young Vision Award 2018. В финал конкурса, помимо участниц из России, вышли команды студентов из Хорватии и Австрии.

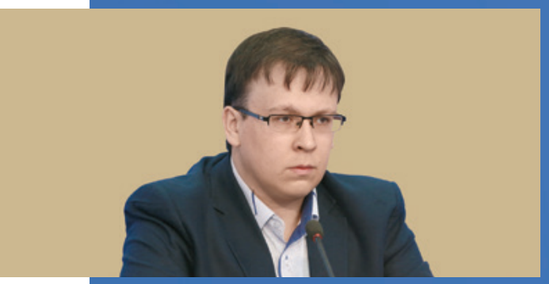
Главным призом конкурса уже на протяжении долгих лет является стажировка, организованная одной из компаний-учредителей. Согласно условиям, если победа достаётся иностранным студентам, то стажировку на своих предприятиях организует Gazprom International, если побеждают российские студенты – Wintershall.

Победительницы этого года Ксения Щербакова и Татьяна Кругликова уже радуются предстоящей стажировке в Wintershall. По словам одной из девушек, она хочет попасть в отдел технологий и инновационных разработок. ■

ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает старший преподаватель департамента политической науки НИУ «Высшая школа экономики» Григорий Лукьянов

БЕСЕДУЕТ > Денис Кириллов

ФОТО > из открытых источников ru.wikipedia.org, dic.academic.ru, Hoshang Hashimi, pixabay, U.S. Army photo by Spc. Micah E. Clare, abc.net.au, dvidshub.net/about/copyright



ЧВК ЕСТЬ, А СЛОВА НЕТ

– Григорий Валерьевич, что такое частные военные компании (ЧВК)? Откуда они вообще взялись?

– История ЧВК достаточно длинная, но не будем уходить в глубину веков, а обратимся сразу к новому времени. Ведь современная история частных военных компаний достаточно богата.

Легализация

– Первая в нынешнем понимании ЧВК появилась в Великобритании в 1967 году. Весьма показательно, что ее создателем стал потомок шотландского аристократического рода, офицер британской армии, подполковник сэр Арчибальд Дэвид Стирлинг. Начинал свою службу он в Северной Африке во время Второй мировой войны. В 1941 году, будучи еще лейтенантом, Стирлинг стал создателем легендарного спецназа Великобритании – Специальной авиадесантной службы (Special Air Service, SAS). В 1947-м, когда Стирлинг был переведен в запас, ему было присвоено звание подполковника, которое он сохранил и после своей отставки в 1965 году.

Кардинальное изменение мироустройства после Второй мировой войны спровоцировало череду политических кризисов в странах третьего мира, прежде всего в Африке, на Ближнем Востоке, а также в Латинской Америке. Что, в свою очередь, привело к возникновению целого ряда международных военных конфликтов. Дело в том, что стремительно нарастающая в этих регионах борьба против колониальной зависимости натолкнулась на ожесточенное сопротивление со стороны метрополий. Параллельно началась мощная конкуренция между коллективным Западом (во главе с Соединенными Штатами и Великобританией) и Восточным блоком, подконтрольным Советскому Союзу, за включение «освобожденных» территорий в зоны своего влияния. Однако привлечение к решению этих проблем регулярных армий в большинстве случаев было невозможно. Поэтому основная роль здесь возлагалась на спецслужбы, которые, если говорить об отстаивании интересов Великобритании, Франции, Бельгии и США, пользовались услугами наемников. В первую очередь отставных военных. Естественно, нелегально.

В 1970 году Стирлинг по заказу MI6 организовал операцию по освобождению членов королевской фамилии и приближенных свергнутого осенью 1969-го ливийского короля Мухаммада Идриса ас-Сануси

^ Сэр Арчибальд Дэвид Стирлинг

˅ Имам Мохаммед аль-Бадр

Великобритания как одна из самых крупных бывших метрополий была задействована в этом процессе крайне активно. Нанимая в том числе и бывших офицеров SAS. Не обошли вниманием британские спецслужбы и подполковника Стирлинга – он стал участником «тайной войны» Великобритании в Йемене.

Так, в сентябре 1962 года группа офицеров армии Йемена во главе с полковником Абдаллой Саллалом (впоследствии назначившим себя фельдмаршалом) совершила «просоциалистический» государственный переворот, который сразу же поддержал легендарный египетский лидер Гамаль Абдель Насер. Но Имам Мохаммед аль-Бадр, только-только взошедший на трон Йемена после смерти своего отца – короля Ахмеда, развернул при финансовой и военной поддержке Саудовской Аравии и Иордании партизанскую войну против захвативших власть «арабских социалистов». Из-за гражданской войны под ударом оказалась геополитически важная для Великобритании колония Аден (Южный Йемен). Поэтому Лондон не мог не вмешаться в разгоравшийся конфликт на стороне Мохаммеда аль-Бадра. Между тем делать это напрямую было невозможно, поэтому ставка была сделана на «тайную войну» с привлечением ветеранов SAS, в частности подполковника Стирлинга.

Впоследствии, анализируя участие британских, французских и бельгийских наемников в тайной операции Великобритании в Йемене (в 1963–1967 годах) и Конголезском кризисе (в 1960–1965-х), Стирлинг пришел к выводу о необходимости создания полноценных коммерческих структур, способных предоставлять подобные услуги государственным органам и компаниям своей страны или ее союзникам совершенно официально. Причем их деятельность должна была обязательно контролироваться и регулироваться материнским государством, прежде всего чтобы перевести работу высококлассных военных специалистов, да и не только военных, в легальную плоскость. Предыдущий опыт наглядно показал, что делать это нужно обязательно. Достаточно сказать, что в Конго произошли кровопролитные столкновения между наемниками, находящимися на нелегальном положении, и миротворческими силами ООН. Кроме того, созданные таким образом ЧВК, в отличие от одноразовых проектов наемников, могли ориентироваться на долговременную деятельность и постоянный поиск новых заказов.

Поэтому Стирлинг вместе с полковником Джоном Вудхаусом (также являлся одним из бывших командиров SAS) зарегистрировал первую в мире частную военную компанию – Watchguard International. Приоритетным направлением ее работы стало выполнение контрактов, заключенных с союзными Великобритании государствами. При этом все сделки регистрировались в британском министерстве иностранных дел. В основные задачи Watchguard International входило консультирование государственных учреждений и бизнеса в отношении рисков, возможных

ЧВК могут без проблем договориться о своем проходе и провозе своего «багажа» практически с любыми враждующими сторонами

при осуществлении деятельности на определенных проблемных территориях, а также проведение операций в тех местах, где по тем или иным причинам регулярные вооруженные силы не могут проводить операции. Изначально ключевой зоной интересов Watchguard International был Аравийский полуостров. Однако впоследствии команда Стирлинга, в том числе через вновь созданные им ЧВК, выполняла контракты в латиноамериканских странах, а также в Кении, Замбии, Танзании, Малави и Сьерра-Леоне. Кстати, в 1970 году Стирлинг по заказу MI6 организовал операцию по освобождению членов королевской фамилии и приближенных свергнутого осенью 1969-го ливийского короля Мухаммада Идриса ас-Сануси. Операцию финансировал ливийский королевский двор в изгнании. Контракт не предполагал свержение нового правителя Ливии – полковника Муамара Каддафи.

Новый импульс

– С 1972 года Стирлинг прекратил принимать активное участие в частном военном бизнесе, хотя уже в конце 1980-х пытался снова вернуться на рынок ЧВК. Между тем с середины 1970-х бизнес частных военных компаний вышел на новый уровень, а рынок соответствующих услуг стал бурно развиваться, главным образом потому, что на него стали стремительно выходить американцы.

Частный военный бизнес в США формировался не так, как в Великобритании. Для выполнения своих военно-политических задач ЦРУ и Пентагон привлекали в первую очередь гражданские компании, которые могли обеспечить решение прежде всего неких сложных технических задач.

Так, основанная в начале 1930-х строительная компания Vinnell Corporation, принадлежавшая американской военно-промышленной корпорации Northrop Grumman, работала на американскую армию во время Второй мировой войны. В 1950–1960-х она строила военные аэродромы в Южной и Юго-Восточной Азии. Очевидно, что осуществление таких проектов было невозможно без тесного взаимодействия с американскими спецслужбами. Основатель Vinnell – Альберт Виннелл – воспользовался такой ситуацией и заключил сделку с ЦРУ, сотрудники которого стали использовать офисы компании в ходе реализации своих операций в качестве прикрытия. Как результат – бизнес Vinnell стал быстро расти и развиваться в странах Африки и Ближнего Востока. В частности, компания

получила строительные контракты в рамках нефтегазовых проектов в Ливии и Иране.

Во время войны во Вьетнаме 1957–1975 годов Vinnell уже не только строила в этой стране военные и вспомогательные объекты. Значительная часть ее сотрудников – на пике боевых действий их общая численность достигала порядка 5 тыс. человек – участвовала в разведывательных и военных операциях напрямую.

А после поражения американцев во вьетнамской войне Vinnell при активном содействии правительства США заключила в 1975 году беспрецедентный по тем временам контракт с Саудовской Аравией на подготовку бойцов национальной гвардии на сумму почти 80 млн долларов. Впоследствии он был расширен за счет включения в него организации деятельности королевских военно-воздушных сил и защиты саудовских нефтяных месторождений и неоднократно продлевался. В итоге общая стоимость этого контракта превысила 800 млн долларов.

Это стало мощным толчком для развития частного военного бизнеса во всем мире. В Африке активно стали работать британские и французские ЧВК. На Ближнем Востоке – американцы. В США появились такие известные сегодня частные военные компании, как знаменитая Blackwater Security Consulting Эрика Принса (сегодня – ACADEMI), Military Professional Resources Incorporated (MPRI), DynCorp и Kellogg Brown & Root (KBR Inc.).

Кстати, KBR была образована в результате слияния строительных подразделений (Brown & Root и M.W. Kellogg) американских компаний Halliburton и Dresser Industries соответственно. И вплоть до 2007 года KBR являлась стопроцентной дочерней структурой Halliburton – компании бывшего вице-президента США Дика Чейни. Но затем эта ЧВК отправилась в свободное плавание, отделившись от материнской группы.

В Великобритании после грандиозного успеха американской Vinnell появились легендарные Olive Group, Erinys International и Aegis Defense Services, во Франции – Gallice Security и Groupe-EHC, в ЮАР – Executive Outcomes, в Израиле – Defensive Shield Holdings.

Серьезным подспорьем для роста числа и расширения разнообразия ЧВК стало на рубеже 1980–1990-х годов завершение холодной войны и коллапс глобальной системы сдерживания, распад СССР и ряда других государств, включая Югославию, а также прекращение существования ряда режимов (например, апартеида в ЮАР). В условиях произошедшего в связи с этим повсеместного увеличения количества локальных конфликтов заметно вырос спрос на ЧВК. Вместе с тем начались сокращение военных расходов великих держав и демобилизация огромного количества кадровых военнослужащих в Европе, Америке и Африке. Сформировалось предложение: появилось немало безработных профессиональных военнослужащих, обладающих опытом и желанием его капитализировать.

– Как к такому резкому росту частного военного бизнеса отнеслись, допустим,

>800

МЛН ДОЛЛАРОВ составила итоговая стоимость неоднократно продленного контракта Vinnell с Саудовской Аравией на подготовку бойцов национальной гвардии, заключенного в 1975 году

Сейчас ЧВК занимаются по госконтрактам охраной американских посольств в горячих точках. Но они охраняют только внешний периметр, а внутри зданий – морпехи

250–300

МЛРД ДОЛЛАРОВ ежегодно составляет выручка ЧВК в мире

в Соединенных Штатах? Ведь и в настоящее время в США достаточно часто предъявляют претензии к ЧВК.
– До 2002–2003 годов американцы по-разному относились к различным видам ЧВК.

В конце 1970-х, когда формировалось законодательство Соединенных Штатов, касающееся частных военных компаний, оно было направлено на регламентацию деятельности «классических» наемников, ландскнехтов наших дней, но никак не компаний, отвечающих за обеспечение и подготовку компаний нового типа. ЧВК запретили иметь тяжелое наступательное вооружение: артиллерию, минометы, боевые самолеты, ракетные установки и так далее. Этот запрет сохраняется и до сих пор.

Хотя, конечно, в отдельных ситуациях (в том числе в Ираке и Афганистане) таким компаниям, как Blackwater, некоторые из этих ограничений все-таки позволялось нарушать. Во время гражданской войны в Сьерра-Леоне компания Executive Outcomes была нанята от имени признанного ООН правительства страны на деньги Экономического содружества государств Западной Африки ECOWAS для уничтожения вооруженных формирований оппозиционного Революционного фронта, превратившегося к тому времени в конгломерат бандитских группировок. Не без поддержки США был заключен контракт, позволивший в кратчайшие сроки навести порядок в стране, но для этого ЧВК пришлось задействовать тяжелое вооружение, а также авиацию.

Тем не менее в большинстве своем к ЧВК в мире относились крайне аккуратно и слишком многого им не позволяли. Но это не относится к ЧВК, занимающимся не охраной или специальными операциями, а поддержкой – обеспечением и обучением. Для них 1990-е годы стали настоящим раздольем. В это время США вынуждены были стремительно сократить свои вооруженные силы ввиду завершения глобального противостояния с социалистическим блоком и требованиями электората Демократической партии оптимизировать расходы бюджета и демилитаризировать государственные федеральные структуры. Значительная часть функций регулярной армии в период президентства Билла Клинтона была отдана на откуп внешним подрядчикам, что в полной мере было продемонстрировано в кампаниях в Ираке и Югославии. В это время ЧВК, соединившие ветеранов вооруженных сил США и бизнес-сообщества, превратились в неотъемлемую часть военной машины США.

Дальнейшая активизация

– Но начиная с 2003 года – со Второй иракской кампании США – частный военный бизнес стал развиваться еще быстрее, чем прежде. А произошло это по двум причинам.

Во-первых, ЧВК могут позволить себе быть гораздо более гибкими, чем любые регулярные войска. Дело в том, что частный бизнес, в отличие от той же армии США, которая проводит боевые операции, допустим, в Афганистане, не связан никакими политическими рестрикциями. Грубо говоря, для американских кадровых военных мир – черно-белый. Есть задачи, приказы, неприятели, враги и союзники. Регулярная армия не может вступать в переговоры с неприятелем – эта обязанность возложена на политиков. Да и неприятель договариваться с американскими войсками, скорее всего, просто не захочет. Соответственно, все вопросы в этом случае придется решать исключительно с помощью боевых действий. В то же время для ЧВК ничего черно-белого нет. Они могут вступать в переговоры, чтобы решить поставленные перед ними задачи, с кем, когда и где угодно. Поэтому, когда, например, идет выстраивание логистических цепочек по перевалке в горячих точках неких грузов или перевозке клиентов, ЧВК могут без проблем договориться о своем проходе и провозе своего «багажа» практически с любыми враждующими сторонами, племенами, бандформированиями и так далее. В большинстве случаев это гораздо эффективнее, чем открывать новый фронт и пробиваться с боями в точку назначения, притом что груз или «пассажиров» нужно доставить еще и в целости и сохранности. А зачастую определены и достаточно сжатые сроки, которые, начав, допустим, полноценные боевые действия, можно и серьезно нарушить. Такая гибкость ЧВК – одна из тех привлекательных сторон, которые позволяют задействовать их для выполнения многих государственных контрактов.

Во-вторых, частные военные компании способны проводить в интересах Госдепа, Пентагона или ЦРУ спецоперации, от которых эти госструктуры могут при необходимости дистанцироваться. Это, конечно, уже политическая или даже внутриполитическая история. Потому что ЧВК – это бизнес. Государство следит, чтобы они соблюдали законы и платили налоги, но этим дело и ограничивается. Контролировать их работу так же, как деятельность регулярной армии, нет никакой необходимости. И это крайне важно для политиков и общественности. Потому что, когда из того же Ирака на родину приходят гробы бойцов американской нацгвардии, это становится предметом слушаний в конгрессе США. При аналогичной ситуации с армией Великобритании это рассматривает палата общин. В обоих случаях это очень плохая история для американской и британской администраций. Ведь в этом случае они посылают своих граждан, особенно если речь идет о молодежи, на верную смерть. Между тем когда погибают сотрудники ЧВК, это расценивается как «проблемы частного бизнеса».

По этим двум причинам частные военные компании, действующие на мировом рынке, работают не только и не столько на бизнес, сколько на государственные институты, которые заключают с ними договоры на проведение мероприятий.

Например, сейчас ЧВК занимаются по госконтрактам охраной американских посольств в горячих точках. Но они охраняют только внешний периметр, а внутри зданий – морпехи. Это делается совершенно осознанно, потому что ЧВК имеют значительно больше возможностей вести разведку, прогнозировать риски и обострения ситуации. И опять же – договариваться с вооруженными группировками, подконтрольными или неподконтрольными местным правительствам. У морпехов нет ни таких возможностей, ни полномочий.

Масштабы

– При этом надо четко понимать, что как минимум 90% деятельности современных ЧВК приходится вовсе не на осуществление неких специфических боевых операций. Как правило, они не ведут наступлений, не ходят в атаку и не берут города. Хотя, конечно, в Ираке пару раз было именно так. В действительности они обеспечивают безопасность – отраслей, компаний, инфраструктуры, отдельных объектов, персонала и руководства. Причем главным образом это всесторонняя оценка рисков, безопасность логистики, кибербезопасность. Такие крупные корпорации, как американская Constellis, в рамках которой ЧВК – лишь малая часть всего бизнеса, занимаются еще и обеспечением финансовой аналитики, то есть безопасности финансовой. В общем, теперь это не какие-то «оторванные и неуправляемые наемники», а комплексное обслуживание клиента с предоставлением широчайшего спектра услуг. В том числе, конечно, здесь могут быть задействованы и, как все привыкли думать, «мордовороты» в бронежилетах с автоматами и в черных очках, обеспечивающие чью-то личную безопасность или охраняющие некие стратегические объекты.

– Насколько сейчас велики масштабы частного военного бизнеса в мире?

– По существующим оценкам, это 100–150 млрд долларов ежегодно, что, безусловно, может служить неким индикатором, определяющим условные масштабы бизнеса. Но лично я таким оценкам не верю. Потому что, судя по объемам реальных операций (а сложить два и два не так сложно), эти показатели крайне занижены. На самом деле они скорее держатся в пределах 250–300 млрд долларов. Ведь современные ЧВК активно работают не только в так называемых странах третьего мира, но и на территории бывших метрополий. Это и предоставление персональных охранных услуг, и кибер-, и финансовая безопасность. В общем, предупреждение всего спектра возможных рисков.

Кстати, чтобы оценить реальные масштабы этого бизнеса, достаточно сказать, что только в одном Ираке задействовано свыше 30 тыс. специалистов зарубежных ЧВК.

– То есть ЧВК сегодня – это уже не просто крупный бизнес, а часть огромных многопрофильных концернов и корпораций?

– Да, это именно так. Крупнейшая в мире структура, которая оказывает военные услуги в частном порядке, – американская Constellis. Это гигантская, глобальная

В России нет действительно серьезных ЧВК исключительно из-за отсутствия соответствующего законодательства. В результате крупные российские компании, работающие за рубежом в сложных регионах, вынуждены прибегать к услугам американских и британских ЧВК

бизнес-империя, которая работает на правительство США и крупный транснациональный бизнес. В этот холдинг входит целый ряд предприятий, в том числе и самые известные в мире ЧВК, которые выполняют соответствующие задачи для обеспечения контрактов материнской компании. Структурными подразделениями Constellis являются ACADEMI, Olive Group, Triple Canopy, Centerra, OMNIPLEX, TDI, AMK9, Edinburgh International и Strategic Social, а также все их дочерние предприятия.

ACADEMI (бывшую Blackwater), наверное, никому представлять не надо. После инцидента в Ираке, когда ее бойцы расстреляли свадебную процессию, приняв ее за террористов, она сменила название и перенесла штаб-квартиру в Дубай.

Triple Canopy также весьма известна: она принимала участие в Афганской и Иракской кампаниях и, помимо прочего, как раз занимается по контрактам с Госдепом охраной посольств США в неспокойных странах, а также «дружественных» американцам высокопоставленных чиновников этих государств.

Olive Group – крупнейшая ЧВК Великобритании. Она действовала во многих горячих точках по всему миру – в частности, в Афганистане, Ливии, Ираке и Иракском Курдистане. И не так давно влилась в дружную команду американского холдинга Constellis. Можно сказать, что в итоге «родился монстр», потому что до этого момента именно британцы являлись по большому счету лидерами на рынке ЧВК.

В итоге сегодня Constellis контролирует львиную долю мирового частного военного бизнеса, который, между тем, составляет не более 20–25% в общем объеме операций, осуществляемых этим холдингом.

– Что же составляет основу бизнеса Constellis?

– Вообще это одна из самых крупных логистических компаний в мире. Она занимается логистикой практически любых грузов на глобальном рынке. Причем речь идет, как правило, не о разовых контрактах, а о долгосрочных. Допустим, Constellis без проблем может обеспечить бесперебойные поставки нефти из Ирака и Ливии до любых рынков сбыта. Значительную часть бизнеса этого холдинга также составляет финансовая аналитика – предупреждение рисков, прогнозирование и разрешение сложных финансовых ситуаций.

Расширение географии

– В каких странах и регионах сейчас в основном действуют ЧВК?

– Пока ключевым местом применения сил для них остается Ирак. Сегодня там всё контролируют ЧВК. Американские – работают главным образом в основной части страны, британские – в Курдистане.

Но в ближайшее время поле деятельности ЧВК будет активно расширяться. Например, в Сирии американцы же не просто так сели на левый берег Евфрата вместе с сирийскими курдами. Потому что там основные месторождения нефти. И надо сказать, что именно при поддержке США курды зашли здесь даже и на исконно арабские территории. В перспективе это станет причиной массы проблем, которые в любом случае еще придется решать. Хотя сделать это будет очень сложно.

Ситуация крайне напряженная в Юго-Восточной Азии, на Филиппинах. Периодически возникают проблемы в Аденском заливе. Нерешенной остается масса вопросов в Сахели, Нигерии и Сомали. Это ливийская история, которая должна в конце концов привлечь внимание серьезных игроков.

Я думаю, что следующей точкой приложения серьезных усилий ЧВК все-таки будет Ливия. Потому что ситуация здесь идет к тому, что там уже надо что-то решать. И уверен, что делаться это будет с помощью именно частных военных компаний.

– А Ливия чем может быть интересна для внешних игроков?

– В Ливии есть много чего: нефть, газ, редкоземельные металлы, золото. По природным ресурсам Ливия – богатейшая страна. Но пока по ее поводу нет решения ни одной из заинтересованных сторон. Однако скоро эти решения будут приняты. Особенно это касается черного золота, потому что ливийская нефть – суперлегкая. Так называемая сладкая нефть. По сравнению с другими сортами она продается на рынке с большой премией. Желающих ее получить будет достаточно.

– Частным военным компаниям это может быть интересно?

– Безусловно. Например, если говорить об Ираке, такие ЧВК, как ACADEMI и Olive Group, вряд ли бы пошли туда, если бы их заказы ограничивались охраной какого-нибудь вице-президента в течение десяти дней. Они идут в Ирак потому, что там есть крупные нефтегазовые проекты. И все ЧВК там успешно работают по контрактам именно в этой сфере. Больше того: например, такие российские компании, как ЛУКОЙЛ, пользуются как раз именно услугами западных ЧВК.

– Какие-то нефтегазовые компании в мире имеют свои собственные ЧВК?

– У любой энергетической компании, транснациональной или российской, есть свои службы безопасности и могут быть собственные ЧОПы (частные охранные предприятия). Но это далеко не ЧВК. У американской Halliburton, которая оказывает сервисные услуги нефтегазовым корпорациям, была своя частная военная компания, но и она от этого отказалась. А про собственные ЧВК в составе нефтегазовых компаний я ничего не слышал. Как правило, крупный бизнес привлекает частные военные компании на свободном рынке. Потому что ЧВК имеют большой опыт, связи, силы и средства для быстрого и эффективного анализа ситуации. И способны в оперативном порядке нивелировать любые риски, связанные с выходом в сложные регионы.

Чтобы получить контракты с нефтегазовыми корпорациями, ЧВК выходят на тендеры. А выигрывают их только те, кто в состоянии показать, что они контролируют ситуацию на той территории, о которой идет речь. Потому что конкретно взятая ЧВК может прекрасно работать в Афганистане, но ничего не знать о Ливии.

А службы безопасности нефтегазовых компаний сами по себе не могут знать всё про всё. Чтобы войти в тему, требуются время и немалые средства. И если деньги при необходимости всегда можно найти, то времени бизнесу, как правило, всегда не хватает. Поэтому и нужны ЧВК.

Целесообразность

– Как вы считаете, насколько необходимо развитие частных военных компаний в России?

– Делать это, безусловно, нужно. Правда, боюсь, что с этим мы уже сильно припозднились. Активно заниматься этим необходимо было еще в 2003–2004 годах, когда американцы высадились в Ираке. Теперь же надо иметь в виду, что международный рынок ЧВК практически полностью контролируется американцами и англичанами. Поэтому выходить на него будет не просто сложно, а архисложно. Но ничего невозможного нет. Нужно договариваться, получать определенные доли рынка, занимать свою нишу и, отталкиваясь от этого, идти дальше.

Почему это вообще целесообразно для России? Во-первых, не имея собственных ЧВК, мы теряем колоссальный по своей доходности рынок. Во-вторых, это инструмент защиты интересов страны, государства и бизнеса, новыми средствами в новых условиях.

Пока в России нет действительно серьезных ЧВК исключительно из-за отсутствия соответствующего законодательства, позволяющего их развивать. В результате крупные российские компании, работающие за рубежом в сложных регионах, вынуждены прибегать к услугам американских и британских ЧВК. Отношения компании, которая занимается обеспечением безопасности бизнеса, и собственно самим бизнесом – это исключительно глубокие и интимные отношения. Это означает, что американские и британские ЧВК, которые занимаются обеспечением безопасности, знают абсолютно всё, что происходит внутри российских компаний, которые они обслуживают. Вообще всё. Но американские и британские ЧВК тесно связаны со спецслужбами своих стран. По определению. И где тут безопасность для российского бизнеса? Где коммерческая тайна? Ее нет.

– Но в России же сейчас есть свои ЧВК…

– А что они в состоянии реально сделать? Могут они, допустим, в Ираке получить лицензию на ведение

охранной деятельности и ношение оружия? Не могут. Потому что статус российских ЧВК до сих пор не определен, а рынки остаются практически под монопольным контролем частного военного бизнеса США и Великобритании. Российские компании выступают исключительно как консалтинговые, не имеют формального права носить оружие и проводить активные операции по защите клиента или груза. Потому что законодательство Российской Федерации это запрещает, называя всех и вся исключительно одним обидным и совершенно некорректным в данном случае словом «наемники». А когда вы выходите на какой-то рынок, вы должны там получить лицензию. Вы не можете просто высадиться и сказать, размахивая автоматом: «Я крут! Сейчас я тут всех построю». Нужно получить лицензию, разрешения на всё. Но первое, что вас спрашивают, – покажите лицензию, которую вам выдали в домашнем регионе. А у российских подрядчиков таких документов просто нет.

– Приходится регистрироваться за пределами России?

– Приходится. Это тоже, в общем, не так просто, но по крайней мере возможно. И потом с этим выходить на рынок. Но это ненормально, поскольку налагает дополнительные издержки, влечет нецелевые траты и расходы, а также дополнительные риски репутационного и юридического характера.

– То есть нужна некая поддержка государства, как в США и Великобритании?

– Конечно, она была бы совсем не лишней. Та же британская Erinys, которая имеет не только лицензию, но и государственные контракты, приходит в какой-то регион и, если какие-то проблемы, обращается к послу Великобритании. И он решает вопросы. А у российских операторов ничего такого даже близко нет. Российские ЧВК всякими правдами и неправдами пытаются что-то сделать, но исключительно собственными силами. Поэтому господдержка нужна обязательно, поскольку она повысит эффективность работы ЧВК на порядок. Иначе в этом бизнесе не прорваться.

Беда заключается в том, что на сегодняшний день в подавляющем большинстве так называемых проблемных точек – в Африке, например, или на Ближнем Востоке – российские позиции «на земле» намного сильней, чем тех же американцев и англичан. Поэтому российские компании могут работать там намного более эффективно. Но – пока не работают.

ЧВК России

– А сколько вообще ЧВК сейчас в России? Десяток есть?

– Да что вы! Три-четыре максимум. Причем большая часть – «хромые утки». Единственная крупная из них, помимо Global Security Solutions (GSS), – это так называемая ЧВК Вагнера. И то к ним много вопросов есть, как к большой организации. Остальные перебиваются какими-то небольшими контрактами – то здесь ухватят что-то, то тут. Выживают, одним словом. И смотрят на государство – а вдруг законодатели договорятся с Министерством обороны и примут необходимые законы по ЧВК?

– Каковы доходы наших ЧВК в сравнении с британскими и американскими?

– Разница в доходах российских ЧВК и зарубежных разительна. Американские и британские специалисты получают по 5 тыс. долларов в сутки, российские – в лучшем случае столько же в месяц. Соответственно, доходы российских ЧВК сейчас соотносятся с теми самыми мировыми 150 млрд (официально) или 250 млрд (реально) долларов с такой же разницей. Это неприятная действительность. Хотя российские специалисты ничем не хуже, а зачастую могут работать и намного лучше западных.

– Что надо сделать, чтобы ситуация изменилась в лучшую сторону?

– Самое главное – принятие в России закона о ЧВК. Будет развиваться эта отрасль в России или нет, но закон, регулирующий ее деятельность, быть должен. Как минимум, чтобы люди, которые занимаются этой тяжелой, но крайне нужной для страны работой, не чувствовали себя в подвешенном состоянии. Чтобы не было опасности того, что он вернется домой, а его здесь будут судить как наемника. Потому что нынешняя ситуация – это форменное безобразие, коим является любое беззаконие.

Второе, что очень важно, чтобы отечественный бизнес, который работает за рубежом, обратил внимание на российские ЧВК. Пока некоторые наши компании в состоянии сделать многое даже из того, чего просто не в состоянии сделать ни американцы, ни англичане. Не говоря уже о реальной безопасности национального бизнеса. По крайней мере, со своими можно быть уверенным, что никакие секреты не утекут туда, куда не надо.

Уверен, что всё остальное российские ЧВК в состоянии решить сами. Ну а если будут господдержка и госзаказы, как в США и Великобритании, большего они и не могут желать.

– Кто и почему в России так сильно опасается развития отечественных ЧВК? Ведь частные военные компании ориентированы на работу за пределами собственной страны. Причем главным образом в горячих точках. С другой стороны, в России уже действуют ЧОПы, а также службы безопасности частного бизнеса, которые тоже, если уж всего бояться, наверное, следует тоже запретить.

– Это ключевой вопрос. Потому что в начале 2018 года в Госдуму вносился проект закона о ЧВК. На рынке царили ожидания, что документ этот будет принят. Но на каком-то этапе пошло согласование, судя по всему, между Росгвардией и Министерством обороны, которые, видимо, боролись за статус контролера ЧВК. Потому что кто-то со стороны государства их обязательно должен контролировать. Насколько известно, проект закона предусматривал в качестве контролирующего и лицензирующего органа Минобороны. Но что-то, видимо, не сложилось.

Почему идет противодействие? Ответов на этот вопрос может быть бесконечное множество. К примеру, вполне вероятно, есть опасения, что, учитывая ситуацию в стране, с принятием закона о ЧВК количество этих компаний и их размеры резко увеличатся. И это будет такая серьезная вооруженная сила, которая еще неизвестно, что может натворить в среднесрочной перспективе. Но, с другой стороны, проблема заключается в том, что после конфликтов на Украине и в Сирии эта сила уже существует и она будет представлять угрозу для своей страны до тех пор, пока не обретет законодательное закрепление. Ведь законный характер деятельности – это и социальный пакет, и гарантии для всех, кто вовлечен в эту деятельность, а также правила игры, делающие отрасль предсказуемой и сбалансированной.

На другой стороне спектра ответов – желание некоторых персонажей, которые так или иначе связаны с деятельностью ЧВК, сохранить их в серой зоне. Потому что через них крутятся очень приличные по российским меркам деньги, с которых не платятся налоги. Всё это непрозрачно – непонятно, куда эти деньги идут, как они тратятся. Практически бесконтрольный бизнес, который проконтролировать и учесть очень сложно.

В середине спектра – соревновательный момент между различными государственными организациями (Минобороны, Росгвардия, Минюст и т.д.), которые конкурируют между собой за право стать посредством внесения их в соответствующие реестры основным контролером и лицензиаром ЧВК.

Именно поэтому в России складывается такая несуразная ситуация. То есть как бы ЧВК есть, а слова такого нет. Но есть объективные законы развития рынка. Поэтому ЧВК существуют, пусть они даже называются по-другому. Так или иначе, но они работают. И, конечно, настанет момент, я в этом убежден на 100%, когда такой закон придется принять. Тем более что вообще-то ситуация сейчас не очень понятная. Дело в том, что, насколько известно, этот проект закона, который вносился в Госдуму еще в ноябре-декабре 2017-го и должен был обсуждаться в феврале 2018 года, был предварительно одобрен Владимиром Путиным.

Поэтому можно быть уверенными, что закон примут, просто попозже. Но, к сожалению, любое «попозже» в нынешней ситуации значительно усложняет выходы на рынок.

Госконтроль

– Считается, что в действительности материнским странам не стоит опасаться своих ЧВК, так как они очень тесно связаны и достаточно жестко контролируются государством. В России предполагается создание аналогичной системы?

– Тут есть два момента. Первый – мне понятен такой тихий ужас, который вселяет в сердца депутатов понятие ЧВК в отличие от ЧОПов, которые давно работают в России. Большинство частных охранных предприятий не вооружены, а получить оружие им крайне сложно. И когда ЧОПы в индивидуальном порядке добиваются лицензий на получение оружия, это всё – короткие стволы. Понятно, что дальше шести метров никто никуда не попадает. А ЧВК, обученный личный состав – офицеры, сержанты (потому что туда принимают только профессионалов) – вооружены автоматическим оружием. Но многие забывают о том, что на территории Российской Федерации ни одна ЧВК не может вооружиться. Здесь они не имеют права носить оружие. Поэтому и с принятием закона о ЧВК они не получат права на ношение автоматического оружия в России. Они будут иметь права вооружаться только за границей – в зоне выполнения тех задач, которые они получили по контрактам. Это первое.

Второе – государственный контроль. Международный опыт показывает, что ЧВК работают исключительно во взаимодействии и под жестким контролем со стороны материнских государств. Для американцев это Госдеп. Все ЧВК американские за границей выполняют задачи по программам Государственного департамента США. И, кстати, те контракты, которые американские частные военные получают от государства, подписываются Госдепом. И, естественно, ЦРУ. Но контроль со стороны ЦРУ – это очень сомнительная история. Поэтому ЧВК не очень любят эту сторону своей деятельности обнародовать. Но такое взаимодействие есть, хотя бы для того, чтобы не сталкиваться лбами с ЦРУ на одном и том же поле действия. Помимо этого – Пентагон. То есть министерство обороны, спецслужбы и армия.

Аналогичная система контроля действует и для британских частных военных компаний. Более того, между британскими и американскими ЧВК, которые поделили между собой этот рынок, тоже есть тесное взаимодействие. Потому что те же американские ЧВК очень вежливо ведут себя с MI6 и минобороны Великобритании. И наоборот – британцы уважительно относятся к ЦРУ, Пентагону и Госдепу.

5000

ДОЛЛАРОВ в сутки получают американские и британские специалисты, российские – в лучшем случае столько же в месяц

Более 90% деятельности ЧВК – это не пальба, а аналитика и предупреждение рисков для клиента. А клиентом в большинстве случаев через свои министерства и ведомства является материнское государство

Соответственно, здесь надо понимать, что ЧВК не только занимаются бизнесом и зарабатывают деньги, хотя, конечно, это их основная задача. Но они выполняют и крайне серьезную государственную функцию с точки зрения властей США, Великобритании, Франции и так далее.

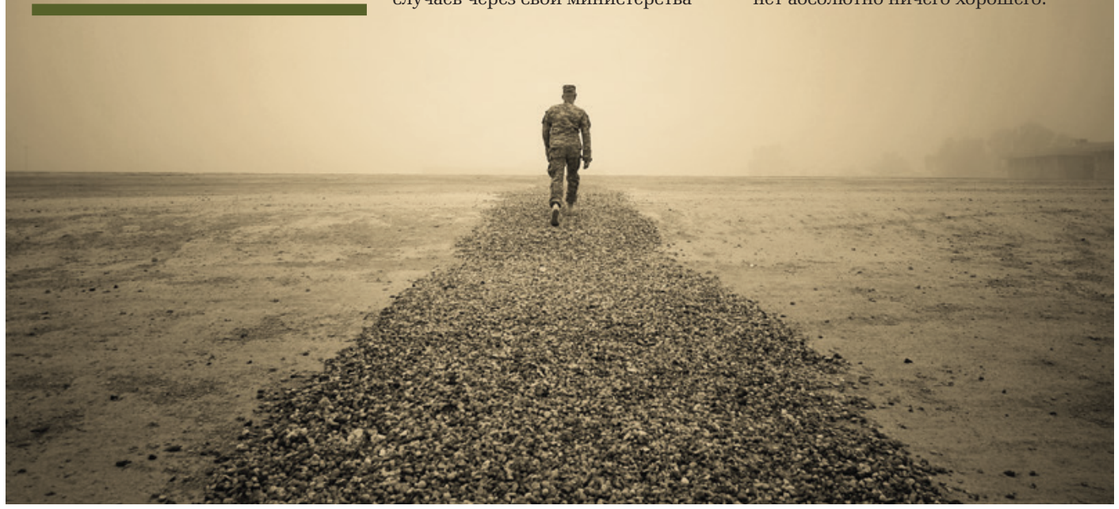
Человеческий фактор

– В США периодически случаются нападки на ЧВК. С чем это связано? Со скандалами, в которые эти компании попадают?

– Нападки на ЧВК идут со стороны отдельных средств массовой информации и некоторых парламентариев, которые выполняют свои политические задачи. Это было, есть и будет. Потому что деятельность ЧВК позволяет каждому – от демократов до либералов и от консерваторов до анархистов – найти для себя тему, которую можно разрабатывать в поисках путей выполнения своих политических задач. Кто-то использует деятельность ЧВК для того, чтобы показать, «какие мы крутые и эти парни защищают интересы нашей страны». Что и есть на самом деле, и этого просто глупо не признавать. А кто-то приводит аргументы, что это «псы войны» и «дикие гуси», которые неконтролируемы, которые палят во все стороны и вообще неизвестно чем занимаются. Хотя, как я уже говорил, более 90% деятельности ЧВК – это не пальба, а аналитика и предупреждение рисков для клиента. А клиентом в большинстве случаев через свои министерства и ведомства является материнское государство.

Поэтому это было всегда, есть и будет. Тем более что в истории ЧВК бывали различные, в том числе и очень неприятные, случаи. Которых, впрочем, вряд ли можно полностью избежать. По разным причинам: несогласованность действий и отсутствие координации или просто человеческий фактор. Или, может, кто-то попал в ненужное время в ненужное место. Тогда случаются такие инциденты, как с Blackwater в Ираке.

Арабы во время свадьбы палят в воздух, что для них традиционно. А бойцы Blackwater посчитали, что это скопление вооруженных людей представляет для них опасность. И расстреляли свадебную процессию, что, естественно, привело к дикому скандалу. Но таких случаев было не так уж и много. И здесь нужно понимать, что личный состав ЧВК, когда он высаживается в горячих точках, не нацелен на выполнение задачи любой ценой. Все-таки он стремится и сам остаться в живых. Поэтому очень жестко реагирует на любую угрозу или признаки угрозы. И, разбирая подобные инциденты, важно учитывать, что они работают не в центре Парижа или Рима туристическими гидами, а действуют в крайне экстремальных условиях в самом эпицентре ожесточенного противостояния, где по ним стреляют, где их взрывают. Конечно, в таких ошибках, которую допустили бойцы Blackwater, нет абсолютно ничего хорошего.



Но, к сожалению, никто лекарства от подобных инцидентов еще не придумал.

– Как известно, даже когда в мирное время ведутся военные учения с боевой стрельбой, на потери закладывается 1,5–2% от всего личного состава…

– Военная служба, будь то регулярная армия или частная военная компания, к сожалению, не может полностью этого исключить. А в ЧВК – особенно, так как их бойцы отправляются в горячие точки. Это очень опасная работа – что тут еще сказать?

GSS

– Можете для примера рассказать о деятельности российской Global Security Solutions, которую вы упомянули?

– GSS была создана на базе реформированной РСБ-Групп («Российские системы безопасности»). В компании работают и сотрудничают с ней на постоянной основе специалисты узкого и широкого профиля. В частности, по африканскому и ближневосточному регионам. Привлекаются специалисты по Юго-Восточной Азии.

Компания занимается выполнением всех тех задач, что и, допустим, американская Triple Canopy или британская Olive Group. Основной упор – организация логистических цепочек, анализ рисков клиента: политических, геополитических, военных и финансовых. Плюс оценка перспектив проектов в горячих точках. Компания прогнозирует развитие событий в том или ином регионе для оптимизации выполнения задач по защите интересов клиента и ликвидации негативных проявлений на территории его деятельности. Начиная от нейтрализации «Боко харам» (радикальная нигерийская исламистская организация) и «Харакат аш-Шабаб аль-Муджахидин» (группа сомалийских исламистов «Молодежное движение моджахедов») и заканчивая предотвращением попыток политического негативного влияния, направленного на поражение интересов России. А также, в случае соответствующих контрактов, это защита интересов союзных национальных правительств так называемых неокрепших государств. Компания действует исключительно в рамках контрактов, заключенных с правительствами иностранных государств. И только с теми правительствами и организациями, которые признаны ООН.

Важно понимать, что люди с автоматами в черных очках, которые пугают окружающих своим видом, для GSS, грубо говоря, занимают последнее место. Понятно, что у них есть своя достаточно важная ниша. Потому что всегда кого-то надо защищать. Но это 10–15% от общей деятельности.

Сейчас GSS имеет представительства в Австрии (в Вене), США (Лос-Анжелесе), Германии (Мюнхене), Объединенных Арабских Эмиратах, а также в Судане и Южном Судане.

– Почему компания имеет представительства именно в этих странах?

– В Штатах присутствовать крайне необходимо. Это возможность общения с американскими ЧВК, которые контролируют большую часть рынка. С точки зрения субконтрактов, какой-то совместной деятельности. Потому что у них тоже возникают вопросы, с которыми они обращаются. Это касается территорий, где американцам некомфортно, в отличие от русских. Например, Ближнего Востока, Северной Африки, Сахары-Сахель и так далее. Потому что, несмотря на победные реляции Дональда Трампа и его министра обороны Джеймса Мэттиса, не всё в порядке у американцев в связи с деятельностью в ближневосточном регионе. Люди, которые работают «на земле», прекрасно это понимают.

То же самое и с представительствами в других странах. Политическое руководство Эмиратов сейчас пытается влиять на все процессы, происходящие на том же Африканском Роге, в Аденском заливе и так далее. Со стороны GSS это попытка находиться в центре событий, понимать, что происходит, и использовать любые возможности, чтобы нормально, с соблюдением международных норм работать, зарабатывать деньги, выполнять определенные задачи. В том числе есть убежденность, что для интересов России группа делает немало.

Ливийский опыт

– А, допустим, в Ливии GSS работала?

– В Ливии у группы очень серьезные позиции – и на востоке, и на западе. В Мисурате, Триполи, Эль-Мардже, Тобруке, Бенгази. На юге немного потяжелее. Тем не менее компания всё равно там поддерживает связь с племенами – туарегами и тебу. Через Совет ливийских племен.

На сегодняшний день в Ливии самое большое мероприятие, которое группа провела, – это разминирование цементного завода в Бенгази. Это, наверное, самое крупное такое ливийское предприятие и одно из самых больших в Африке. Группа была законтрактована владельцами этого завода. Ситуация была такова, что в какой-то момент боевики «Исламского государства» (ИГ, запрещено в России) захватили этот завод. А когда их оттуда выбили, не без «удаленного» участия группы, отступая, исламисты оставили на территории предприятия «сюрпризы». И, когда рабочие стали запускать оборудование, несколько человек подорвалось. GSS законтрактовали, и в 2017 году группа провела зачистку территории завода. Сейчас предприятие работает в полную силу.

Периодически, чтобы поддерживать рабочие отношения, GSS общается в Триполи с минобороны Ливии, различными государственными организациями, занимающимися безопасностью. С Мисуратой – военным советом. С бойцами фельдмаршала Халифы Хафтара. И от случая к случаю обеспечивает на ливийской территории личную безопасность визитеров.

У GSS есть очень серьезный принцип, которого компания старается придерживаться. Компания берет на себя обязательства по обеспечению безопасности людей или объектов. И если, например, на объект напали и это нападение успешно отбито, компания считает, что это прокол. Потому что вообще произошло нападение. Главная задача, как ее видит GSS, – купировать любые возможности нападения еще на дальних подступах.

GSS на профессиональном рынке прекрасно известна. Пока компания не встала на ноги с точки зрения законодательства России, приходят подряды и субподряды от тех же американцев и англичан, а также от ряда местных игроков в различных неспокойных регионах. ■

ИНТЕРВЬЮ › На вопросы журнала отвечает вице-президент и исполнительный директор Федерации дзюдо России, заслуженный тренер России Валентин Хабиров

ИСКУССТВО МЯГКОСТИ

柔道

В МАЕ 1882 ГОДА в токийском буддийском храме Эйсёдзи 21-летний японец Дзигоро Кано основал школу под названием «Кодокан». С этого момента дзюдо и ведет свою историю. Придумано же оно было на основе дзю-дзюцу (искаж. «джиу-джитсу»). То, в свою очередь, многое заимствовало из сумо. Дзю-дзюцу (искусство мягкости), благодаря которому и появилось современное дзюдо, разрабатывалось как система, позволяющая без оружия побеждать противника.

› Медалисты Олимпийских игр 2016 Хасан Халмурзаев, Наталья Кузютина, Беслан Мудранов и тренер Эцио Гамба в Кремле

Один из важнейших принципов гласит, что главный противник спортсмена – это он сам, а соперник на татами – это партнер. Поэтому ребят с раннего возраста учат уважать тренеров и вообще старших, соперников, судей, контролировать свои эмоции

БЕСЕДУЕТ › Владислав Корнейчук

ФОТО › Федерация дзюдо России

Школы и призеры

– Валентин Викторович, расскажите, пожалуйста, о том, как вы пришли в дзюдо.

– Спортом я начал заниматься в седьмом классе – поступил в знаменитую школу «Самбо-70». Причем сначала изучал самбо, которое в те годы было более популярно, а на дзюдо переключился несколько позже. Там же, в «Самбо-70», начал тренерскую работу. Впоследствии вместе со своими спортсменами перешел в Экспериментальную школу спортивного мастерства Мосгорспорта. Среди моих воспитанников есть мастера спорта, несколько известных спортсменов, в том числе серебряный призер Олимпийских игр и многократный чемпион мира Александр Михайлин.

В 2004 году я получил приглашение на должность спортивного директора Федерации дзюдо России. Потом стал директором по развитию, а в 2012 году занял пост исполнительного директора.

– Расскажите, чем отличается современная российская школа дзюдо от советской.

– Российское дзюдо унаследовало лучшие традиции советского. Мы сумели сохранить крупные, славные своими богатыми традициями школы и центры подготовки спортсменов в Москве, Ленинграде – Санкт-Петербурге, Челябинской области и Краснодарском крае. В постсоветские годы к ним добавились базы в Тюменской, Свердловской областях, в Чеченской Республике и других регионах.

Но главное отличие заключается в том, что многие школы, которые раньше работали на единую сборную СССР, теперь стали нашими конкурентами. Дзюдоисты из Грузии, подарившей миру троих олимпийских чемпионов, Украины, Беларуси и среднеазиатских республик успешно выступают на международном уровне за свои страны.

Дзюдо для всех

– Давайте поговорим о детском и массовом дзюдо. Есть возможность в России заниматься им на любительском уровне бесплатно?

– Разумеется, такая возможность есть. Спортивные школы – это бюджетные образовательные учреждения, поэтому в них предусмотрены бесплатные места. Но если родители хотят, чтобы их ребенок занимался дзюдо «для себя», то ему даже не нужна спортивная школа. Для этого существуют спортивные клубы, которые находятся в том числе в ведении муниципальных образований – во многих действуют секции дзюдо. Качество работы муниципальных клубов обязательно контролируют наши региональные федерации. В таких организациях щадящий режим тренировок, оставляющий больше свободного времени для другого досуга.

– Еще один вопрос о детском дзюдо: иногда родители боятся отдавать ребенка в единоборства, так как опасаются, что он станет агрессивным. Обоснованы ли опасения?

– Я уверен, что этого бояться не стоит. Чаще бывает наоборот: спокойному и уравновешенному дзюдоисту удается без применения силы погасить чью-то агрессию и предотвратить конфликт! Дзюдо – это не драка, а разновидность борьбы, притом весьма интеллектуальная. Кроме того, традиционная подготовка дзюдоиста включает существенную воспитательную составляющую, которая начинается с самого раннего возраста и основывается на принципах, заложенных основателем нашего вида спорта – японским мастером Дзигоро Кано. Один из важнейших принципов гласит, что главный противник спортсмена – это он сам, а соперник на татами – это партнер. Поэтому ребят с раннего возраста учат уважать тренеров и вообще старших, соперников, судей, контролировать свои эмоции. С детства они ездят на сборы и турниры, живут вместе с товарищами по команде и благодаря этому узнают, что такое взаимовыручка и товарищество.

– Расскажите, пожалуйста, о стратегии развития дзюдо в России.

– Действующая стратегия направлена на развитие спорта высших достижений и массового дзюдо. Главной составляющей первого направления является подготовка спортсменов сборной страны, которой занимаются лучшие специалисты во главе с Эцио Гамбой*. В 2004 году мы выяснили, что больше 90% дзюдоистов, заканчивая выступать в юношеском возрасте, завершали спортивную карьеру. Теперь, в результате принятых мер, доля тех, кто остается в профессиональном спорте, достигла 80% и держится на этом уровне на протяжении уже почти десяти лет. Это сказалось и на уровне сборной России, о котором можно судить по итогам выступлений на международных соревнованиях, и в первую очередь – на Олимпийских играх.

В развитии массового дзюдо большим подспорьем для нас стало

* Эцио Гамба – итальянский дзюдоист, олимпийский чемпион 1980 года, генеральный менеджер сборных команд.

Родоначальники дзюдо на любом турнире являются главными фаворитами. И все-таки наша команда на Олимпийских играх выступает успешно. В 2012 году сборная России завоевала пять наград, в том числе три золотые, в 2016 году – три медали, две из них – высшей пробы

Главный тренер мужской сборной Дмитрий Морозов. Олимпиада в Рио-де-Жанейро, 2016

решение Минспорта принять Федеральный стандарт спортивной подготовки, снизивший с десяти до семи лет возраст, в котором можно набирать детей в секции. Более того, в Сочи мы запустили пилотный проект по преподаванию элементов дзюдо детям с трех лет, на стадии согласования находится проект преподавания дзюдо в школах.

Составной частью региональной стратегии является и развитие клубного дзюдо. Причем речь в первую очередь не о профессиональных клубах, а о детских и о клубах, где дзюдо занимаются всей семьей. Нередко успехи ребенка стимулируют к занятиям его родителей, даже если раньше они не имели никакого отношения к спорту!

Президентский вид спорта

– Насколько отечественное дзюдо обеспечено тренерскими кадрами?

– Если говорить о тренерском штабе сборной страны, то мы стараемся обеспечить преемственность поколений – приглашаем завершивших карьеру звезд российского дзюдо – людей, побеждавших на крупнейших турнирах. Например, это олимпийский чемпион Арсен Галстян, призеры Олимпийских игр Любовь Брулетова и Тея Донгузашвили, бронзовый призер чемпионатов мира и Европы Кирилл Вопросов, победительница Всемирных военных игр Флора Мхитарян и другие. Для этих людей в дзюдо практически нет секретов, они успешно передают свой огромный опыт молодым дзюдоистам.

При этом пока не все регионы полностью обеспечены тренерскими кадрами. В основном это касается субъектов федерации, где наш вид спорта находится на стадии становления. Проблему эту решаем, привлекая к работе людей, имеющих желание и возможность развивать дзюдо. Кроме того, мы регулярно проводим в регионах тренерские семинары и мастер-классы с участием крупнейших специалистов, включая Эцио Гамбу, которые помогают местным тренерам повышать свой уровень.

– Каким образом на развитие дзюдо в России влияет интерес президента России Владимира Путина к этому виду спорта?

– Разумеется, он влияет положительно. Владимир Владимирович побывал на Олимпийских играх, на чемпионате мира в Баку. Для спортсменов – большой стимул, когда глава государства встречается с ними, посещает важнейшие старты. Кроме того, мы чувствуем поддержку и со стороны глав регионов России и федеральных ведомств. Но вместе с тем внимание президента – это еще и большая ответственность: мы просто не имеем права плохо провести турнир, зная, что его гостем будет Путин.

– Оцените интерес к дзюдо в России.

– Я могу с уверенностью сказать: людям дзюдо интересно. Особенно в регионах, которые не избалованы крупными зрелищными мероприятиями. Например, за последние годы мы проводили чемпионат мира в Челябинске, командный чемпионат Европы в Екатеринбурге – огромные залы были заполнены! Но и на внутрироссийские турниры зрители с интересом приходят, чтобы поддержать своих спортсменов.

Успехи наших дзюдоистов, наши олимпийские медали увеличивают и интерес к занятиям дзюдо. По статистике Минспорта, за последние восемь лет число людей, занимающихся нашим видом спорта, увеличилось в 2,5 раза!

По статистике Минспорта, за последние восемь лет число людей, занимающихся дзюдо, увеличилось

в 2,5 раза

– ПАО «Газпром нефть» стало генеральным партнером Федерации дзюдо России. В чем заключается участие компании в вашей работе?

– Наше взаимодействие организовано в рамках спонсорского пакета. Он включает содействие в организации мероприятий, а также поддержку сборной страны.

– Какой результат сборной на Олимпийских играх 2020 года федерацией будет признан удовлетворительным?

– Олимпиада пройдет на родине дзюдо – в Токио. Бороться с японцами, особенно на их татами, тяжело будет всем! Родоначальники дзюдо на любом турнире являются главными фаворитами. И все-таки наша команда на Олимпийских играх выступает успешно. В 2012 году сборная России завоевала пять наград, в том числе три золотые, в 2016 году – три медали, две из них – высшей пробы. На 2020 год медальный план определен Целевой комплексной программой подготовки спортсменов к Олимпиаде и включает по одной золотой медали и по две награды другого достоинства у мужчин и женщин. Если удастся выйти на эти показатели, мы посчитаем это безусловным успехом. ■

ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает врач, поэт, издатель Вадим Молодый

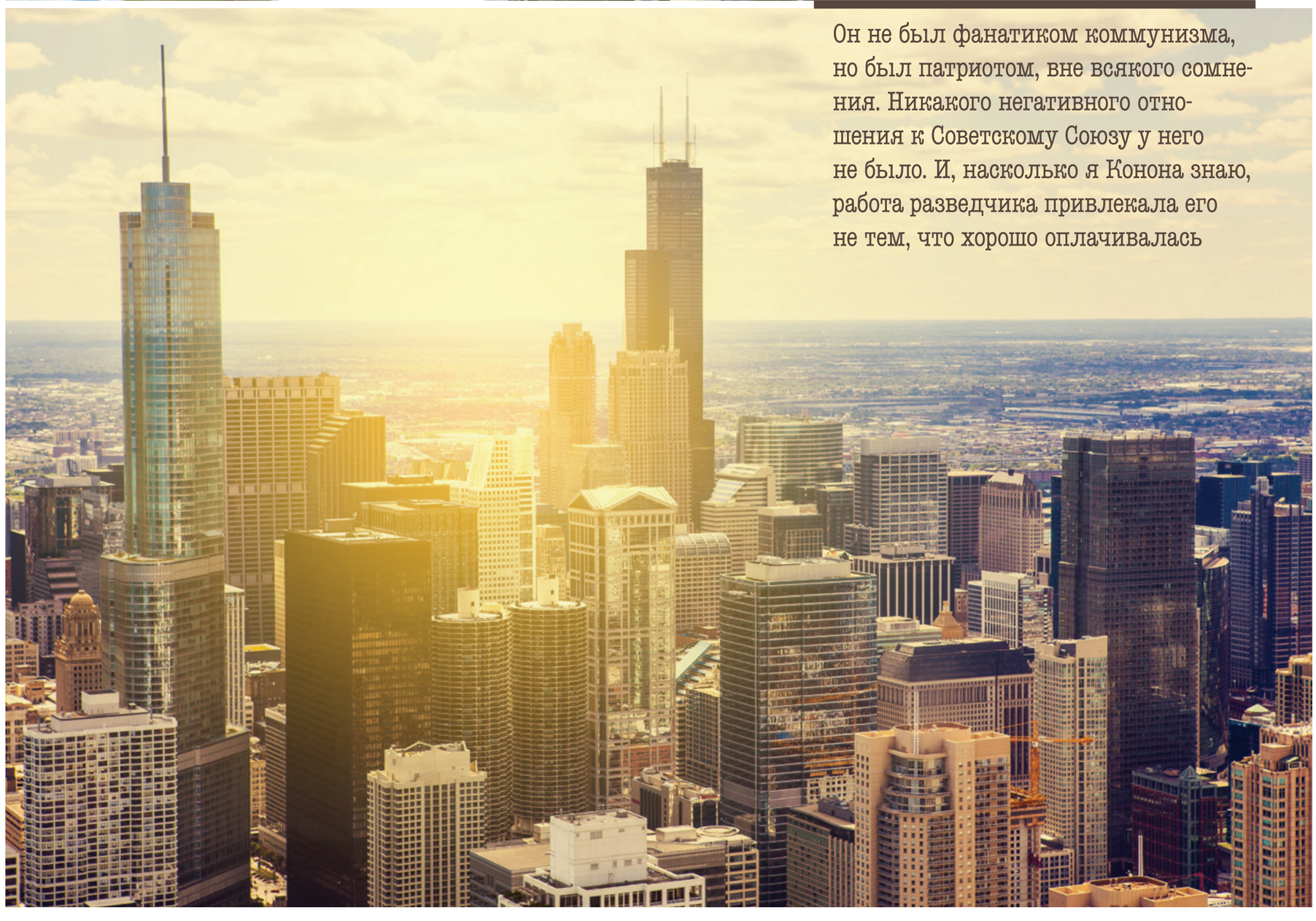
БЕСЕДУЕТ > Владислав Корнейчук

ФОТО > из личного архива Вадима Молодого, Фотобанк 123RF, Shutterstock

< Конон Молодый с Донатасом Банионисом

> Обложка американской книги «Шпион. 20 лет секретной службы. Мемуары Гордона Лонсдейла»

АМЕРИКАНСКИЕ НАБЛЮДЕНИЯ **РУССКОГО ПСИХИАТРА**



Он не был фанатиком коммунизма, но был патриотом, вне всякого сомнения. Никакого негативного отношения к Советскому Союзу у него не было. И, насколько я Конона знаю, работа разведчика привлекала его не тем, что хорошо оплачивалась

Прототип разведчика Ладейникова

– Вадим, с вашим дядей Кононом Молодым, которого в фильме «Мертвый сезон» сыграл Донатас Банионис, вы даже в одной квартире много лет жили. Каким он вам запомнился?

– Это был очень обаятельный человек. Легко входил в контакт с людьми. Умел нравиться. Но при всем том, что очень многое он должен был скрывать, не мог говорить, был человек искренний. Конон был, слава богу, начисто лишен того, что сейчас принято называть политкорректностью. Это самое ужасное достижение XX века. Он любил хорошее застолье, хорошую выпивку, был гостеприимным человеком. Поддерживал отношения и с фронтовыми друзьями, и с теми, с кем когда-то учился. Хотя судьбы у всех складывались по-разному, но он продолжал дружить. Мы, конечно, ничего не знали. Считали, что Конон Трофимович работает во Вьетнаме по линии торговли. Когда его арестовали в Великобритании, слухи ходили. Впрямую о его разведывательной деятельности не говорилось, но можно было сделать соответствующие выводы. Когда же его обменяли, всё стало известно. Его предал один польский разведчик-перебежчик. У Банониса при отсутствии внешнего формального сходства было много общего с дядей. Когда на роль Гордона Лонсдейла (полковник Ладейников) нашли актера, красивого, но глупого, Конон сказал: «Разве дурак меня сыграет?» В итоге в роли нашего разведчика снялся Донатас Банионис.

– Биография у Конона Молодого не совсем обычная. Он ведь в 1932 году, в возрасте 11 лет, отправился жить к тете в США, с тем чтобы там учиться, а в 1936-м, сказав, что соскучился по матери и сестре, вернулся в Москву…

– У родителей моей бабушки было много детей, которые рассеялись по всему миру. Сама она осталась в СССР. А вот ее сестра, Серафима Константиновна, оказалась в буржуазной Эстонии. Другая сестра, Татьяна Константиновна, балерина, ученица Клавдии Кульчицкой – педагога великой танцовщицы Анны Павловой, танцевала в свое время в Русском балете Дягилева, а затем руководила балетными школами в США и Франции. С 1958 года и до своей смерти в 1982 году она была директором и художественным руководителем «Балет дю Арт» в Париже. В 1930-е годы вместе со своей старшей сестрой, Анастасией Константиновной, Татьяна Константиновна жила в Калифорнии и принимала самое деятельное участие в воспитании отправленного матерью в США Конона.

Анастасия Константиновна как раз и есть та самая американская тетушка, к которой Конон поехал. Трудилась массажисткой, работа неплохо оплачивалась, ведь нужны изрядная физическая сила, выносливость. У нее была достаточно богатая клиентура, зарабатывала так, что могла по-человечески жить. Вот и взяла Конона на проживание, воспитание. Он не собирался эмигрировать. Ему предлагали там стипендию и обучение в университете, но он рвался в СССР к матери и сестре, которых любил, а потому, когда окончил школу, уехал в Москву.

– 1936 год – это сталинские репрессии, такой стереотип напрашивается…

– Не знаю, как он в 1930-е годы относился к стране. Мы с ним общались в 1960–1970-е, когда я уже был взрослым. Он не был фанатиком коммунизма, но был патриотом, вне всякого сомнения. Никакого негативного отношения к Советскому Союзу у него не было. Совершенно точно. И, насколько я Конона знаю, работа разведчика привлекала его не тем, что хорошо оплачивалась. Он мог прекрасно зарабатывать, чем бы ни занимался. В Англии Конон стал преуспевающим бизнесменом. Даже получил звание рыцаря за вклад в развитие британской экономики и стал сэром.

– А это не результат того, что он пользовался деньгами, которые ему как агенту выделялись из советской казны?

В отличие от многих эмигрантов, я никогда не считал, что там рай. США – богатая страна с высоким уровнем жизни, но очень жесткая

‹ Конон с матерью. 1938 год

– Нет. Он действительно заработал хорошие деньги на машинах, устройствах для игрового бизнеса. Какой-то толчок был, что-то ему давали изначально, но он получал медали на международных выставках. Понимаете, Конон Молодый был выдающимся дилетантом. Окончил обычную американскую школу и факультет внешней торговли МГИМО. Специального образования в какой-то области у него, в общем-то, не было. Но за что бы ни брался, всё делал хорошо. Когда после обмена вернулся в Москву, стал переводить с английского художественную литературу, получалось очень неплохо. Он знал китайский и в соавторстве с двумя китайцами написал учебник китайского языка. Человек, знающий китайский, говорил мне, что это один из лучших учебников.

^ Рудольф Абель

˅ Конон Молодый – фронтовой разведчик, 1945 г.

– То, что вы хорошо выучили английский, не заслуга дяди?

– Это связано скорее с издевательством Конона надо мной, над моей ленью. Хотя у меня с детства были репетиторы, потому что родители считали, что надо знать иностранный язык, я его совершенно не знал. И тогда дядя дал мне книжку Гарднера на английском – The Case of the Baited Hook, и мы стали вместе ее читать. Я очень многого не знал тогда, не понимал. Конон смеялся надо мной, дразнился. Не скажу, что я вскоре хорошо выучил язык, но стал понимать значительно лучше. Кстати, у меня никогда не было желания пойти по стопам дяди. Это все-таки надо иметь определенный склад характера. У меня взрослый сын, блестящий программист. Не потому, что мой сын, у него такая репутация в Силиконовой долине. Понять то, что он делает, я не могу. А он не может понять того, что мне кажется элементарным. Разный склад ума. Если бы я попытался делать то, что Конон, думаю, что меня бы разоблачили в течение нескольких часов.

– А его сын Трофим жил с вами?

– Конон женился, у него была приемная дочь, им дали квартиру. И Троша родился уже там.

– Насколько история, рассказанная в «Мертвом сезоне», повторяет то, что было в реальности?

– Весьма отдаленно, насколько мне известно. Однако урон стратегическому противнику Молодый нанес огромный. И этим очень гордился.

– Картина понравилась Конону?

– Да. Перед тем, как начинается сам фильм, звучит небольшая речь Рудольфа Абеля (Вильяма Фишера), который был совершенно замечательный, конечно, человек. Очень интересный, умный и, кстати, другой тип разведчика. Это будет, наверно, притянутое за уши сравнение, но я бы сказал так: если Абель академического плана разведчик, то Конон был разведчиком артистического плана. У них были хорошие отношения. Абели бывали у нас дома. Конон их любил. Масштаб Рудольфа Ивановича был такой, что те маленькие беседы, которые у нас с ним были, оставили в моей памяти заметный след. Ведь это люди… избитое выражение, но они действительно работали за идею. Неудивительно, что Абель страшно возмутился, когда ему какой-то начальник сказал: «Вы работайте, а думать тут будем мы».

– В детстве, в 1970-е годы, и сейчас, когда пересматривал, эта картина Саввы Кулиша воспринималась, конечно, по-разному. И не только в возрасте причина. Страны той уже нет. Люди другие.

– Когда я около двух лет назад вернулся из Америки, где жил с 1990 года, жена сказала, что я отстал от российской жизни и мне надо посмотреть ряд фильмов, которые я никогда не видел. Но и «Мертвый сезон» мы пересмотрели. Да, это два разных фильма – тогда и теперь. И они мне оба нравятся. При моей-то профессии я хорошо понимаю, что личность не меняется. Но изменился весь контекст. Современная Россия мне очень нравится. Я бы из этой страны не уехал.

Американская мечта

– А на что вы, вообще говоря, уповали, отправляясь в США?

– Было желание не столько переехать в Америку, сколько покинуть СССР. Раздражала идеология, чинуши. И я много лет был в отказе. Я подал на эмиграцию в 1977 году. Были комичные истории. Сегодня признают одним из лучших молодых психиатров, а завтра – в связи с подачей заявления на выезд – выгоняют за профнепригодность. Если бы я в 1990-м не уехал, то, прожив тут еще лет пять, уже остался бы совсем. Не хочу хаять Америку, это замечательная страна, правда, увы, деградирующая на глазах благодаря годам правления либералов, клинтонов и обам. В отличие от многих эмигрантов, я никогда не считал, что там рай. США – богатая страна с высоким уровнем жизни, но очень жесткая. Если вы способны пробиться – вам там будет хорошо. В противном случае вы хоть и не умрете с голоду и без медпомощи, но достойной жизни у вас не будет.

Пример. У меня была хорошая медицинская страховка. Без нее такое же обслуживание может оплачивать разве что миллионер. Счета за короткий период могут достигать сотен тысяч долларов. Заболев, я по своей страховке попал в больницу. Лежал в одноместной палате, с душем, с огромным телевизором, ко мне приходили с меню, спрашивая, какой фреш из десяти я пожелаю, какие блюда. А в другой раз меня забрали по скорой помощи. Отвозит скорая помощь независимо от страховки в ближайший госпиталь. А таковым был – для бедных. Обычные больницы в СССР были лучше.

Когда я возвращался в Россию, меня пугали, что в РФ ужасная медицина. Я врач, надеюсь, достаточно грамотный, заявляю: в Москве (про другие российские города не скажу, просто не знаю) врачи общей практики в среднем лучше, чем в Штатах. Московская медицина уступает американской в основном в смысле условий и медикаментов. С хирургией в Москве я, слава богу, не сталкивался, но, судя по результатам хирургического лечения моих родственников и знакомых, дела обстоят нормально. Но некоторые вещи приводят в недоумение: согласитесь, что в наше время делать эндоскопические процедуры без адекватного обезболивания – настоящее варварство…

– Замечательную медстраховку кто может в Штатах получить?

– Если человек работает, обычно страховку предоставляет ему работодатель. Я работал в больших компаниях, которые медстраховки своим сотрудникам оплачивают. Американская мечта – быть себе хозяином, открыть свой бизнес, то, что в России называется ИП. Но в этом случае у вас страховка только та, что вы сами купите. Вот корпорации и привлекают соцпакетом. А страховка страховке рознь. Скажем, моя покрывала практически всё: лекарства, стационар, анестезию, хирургию. И обычный человек, не работающий в крупной компании, такой полис никогда в США не покупает. Берут «катастрофическую» страховку, которая покрывает только ургентные состояния, скажем, инфаркт. Тысяч десять заплатите вы, а остальное, притом что лечение может стоить сотни тысяч долларов, оплатит страховка. Но в случае хронического заболевания такой полис ничего не покроет.

– Бесплатная медицина в США есть?

– Да. Но вы должны доказать, что вы нищий. Тогда вас на улице умирать не оставят. Я жил все эти годы в Чикаго. Скажем, там есть госпиталь, в котором человек, прежде чем будет принят, сутки отсидит в очереди, там жуткие условия, но исключительно хорошие врачи. Как минимум, травматология там лучшая в городе, если не в стране. Туда каждый день привозят раненых, подстреленных или каких-то бедных людей, у которых тяжелые заболевания. Туда попадают выходцы из Африки с какими-то редкими тропическими заболеваниями. У меня была знакомая врач, окончившая в этом госпитале резидентуру. Больницы за нее дрались, хотя обычно у молодых врачей проблема найти хорошую работу, потому что в ее резюме значилось место, где она проходила резидентуру. Это так же, как с юридической школой Гарварда: после нее вы можете в любую фирму устроиться.

– Вы еще и психоаналитик?

– Да. Если говорить о принадлежности к каким-то школам, то юнгианец. Хотя психотерапия прежде всего зависит от того, кто ее проводит, а не от школы или методики. Фрейд не был способен лечить гипнозом, потому и создал психоанализ. Он поехал в клинику Шарко, чтобы научиться гипнозу, но там

понял, что Бог не дал ему такой способности, а на жизнь как-то надо было зарабатывать. И Фрейд разработал собственную методику – психоанализ.

– Есть такой стереотип, очень многие американцы посещают психоаналитиков. Насколько это так?

– У тех, у кого есть деньги, ходить к психоаналитику модно. Другое дело, что из десяти семь – шарлатаны. А еще там среди «приличных людей» принято посещать церковь. Но большинство американских церквей – это скорее клубы, чем храмы. Есть даже церковь, прихожане которой атеисты. В общем, принято отмечаться. Также вот принято и у психоаналитика бывать.

– Существует немало фильмов, в которых американцы принимают корректирующие психику препараты…

– Тут в том числе действует и фактор моды. Одно время всем назначали прозак. Но «самое модное» лекарство назначат, если вам не повезло с врачом. Хороший доктор не моде следует, а показаниям. Другой фактор – давление фармацевтических компаний. Их представители разъезжают по врачебным кабинетам, развозят чемоданы лекарств – бесплатные образцы. Даже бесплатные обеды приносят врачам. Всячески подкупают, при этом не нарушая закон.

Я знаком с достаточно большим количеством американских врачей. Есть среди них и невежественные дураки, по-другому не назовешь, которые себя рекламируют. А приличный врач никогда себя не рекламирует. Он в этом не нуждается. У него запись на год вперед. В Америке любого преподавателя, даже школьного, принято называть профессором. И, бывает, невежественный лекаришко, что-то где-то преподающий и называющий себя «профессором мирового класса», размещает в газетах рекламу, заманивая к себе не говорящих по-английски стариков.

– Раз уж мы о об этом, вопрос: в Советском Союзе была карательная психиатрия?

– За все годы работы психиатром в СССР, а я работал в разных больницах, и в Ганнушкина, и в 12-й, и где-то еще, уже не помню, я ни разу не видел здорового человека,

В самом студгородке безопасно, иной раз ни одного убийства в год не случается, что для Чикаго удивительно, но вот вокруг... В кампус ехать можно только на быстрой машине с запертыми дверями. Потому что преступность чудовищная

помещенного в психиатрическую лечебницу. Не могу утверждать, что такого не бывало, но лично я такого не видел. Другое дело, что… Представьте себе, некий человек в советское время, например, с вялотекущей шизофренией ходит на работу мимо райкома КПСС и каждый раз вытягивается перед ним во фронт и честь отдает. Что могло быть? Скажут, чтоб прекращал дурака валять, и всё. А если тот ругается плохими словами перед райкомом? Поговорят с таким больным раз-другой, а потом, если не прекратит, госпитализируют. Безусловно, этот человек болен, но в медучреждение его поместили не по медицинским причинам, а по социальным. Вот такие случаи мне попадались. Но здоровых в психлечебницах я не видел и, честно говоря, в это не верю. Существует миф, что Снежневский придумал вялотекущую шизофрению по заказу «кровавой гэбни». Это бред невежественных идиотов. Академик Андрей Снежневский – выдающийся психиатр, один из крупнейших в свое время, но концепция вялотекущей шизофрении принадлежит не ему. И объективно вялотекущая шизофрения существует.

Демократическое устройство

– Вас не смущало наличие в Чикаго опасных гетто?

– В любом штате, в любом городе в США они есть. Кампус Чикагского университета раньше находился в богатом, хорошем районе, сегодня там вокруг опасные кварталы. В самом студгородке безопасно, иной раз ни одного убийства в год не случается, что для Чикаго удивительно, но вот вокруг…

– Речь, вероятно, об Инглвуде. Об этом районе документальный фильм снят.

– Да. Так вот, в кампус ехать можно только на быстрой машине с запертыми дверями. Потому что преступность чудовищная. Правда, парни, называющие друг друга «бро», и в хорошие районы приезжают. Могут въехать на машине в витрину бутика, похватают дорогих вещей и уезжают, сумки вырывают у прохожих, случается, даже и насилуют, но в нормальных районах это маловероятно. А в опасные едут, только если хотят умереть. Или чтобы от старой машины избавиться, получив по страховке. Человек приезжает с кем-то, кто согласился помочь, на двух автомобилях. Свой автохлам оставляет, а уезжает на машине напарника. Минут через десять можно заявлять об угоне.

– Как возникают чикагские гетто?

– Приличная съемная квартира в хорошем месте в Чикаго будет стоить как минимум 6–7 тысяч долларов в месяц. Значит, вы должны зарабатывать достаточно много, чтобы в таком районе жить. Купить небольшую квартиру в хорошем месте можно за полмиллиона долларов. Конечно, в таких районах живут обеспеченные респектабельные люди. Представьте, что там поселилась черная семья. Достойная, работающие люди. Но у них есть родные. И вот те – всякие. Появляются какие-то подозрительные подростки. У кого-то что-то украли, велосипед пропал. Старожилы постепенно начинают из такого района уезжать, арендуют в других местах, собственники свои метры продают. Жилье дешевеет. Тут уж туда начинает въезжать социальный класс пониже, потом еще ниже. В конце концов целый огромный район может превратиться в некое подобие бомжатника.

– Не понимаю, как может уживаться то, что белый американец, с одной стороны, страдает от черной преступности, а с другой, считает себя по определению виноватым перед афроамериканцами…

– Я тоже не понимаю. Сам видел. Идут черные с плакатом «Убей белого полицейского!» И полицейские (и белые, и черные), а их трясет от этого, ничего сделать не могут. Но если вы пойдете с плакатом «Убей черного полицейского!», вас тут же скрутят, это hate crime, это «преступление из ненависти», которое наказывается очень сурово. Замечу, чувство вины, если говорить вообще, есть у либералов, к консерваторам это по большей части не относится. Вообще было бы интересно побеседовать относительно особенностей либеральной психики. Необозримое поле для психиатра…

Творчество душевнобольных

– Как вы до издания в Америке литературного альманаха дошли?

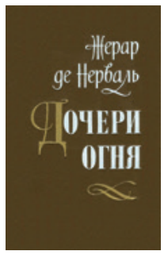
– Я человек пишущий. Случайно познакомился с человеком, издающим еженедельник Reklama на русском. Бесплатная газета, в ней полторы сотни страниц. Там печатались и политические материалы, и отрывки прозы, и кошмарные вирши какие-то. И я его спросил, почему они такой мусор печатают. А он: хотите вести полосу? Но только, чур, бесплатно. Патологическая скупость – это тоже симптом, мне это профессионально интересно. В общем, я согласился заниматься этим бесплатно. Так в «Рекламе» появилась рубрика «Антология поэзии». Я в поэзии ориентируюсь неплохо, стал подбирать стихи, писать коротенькие эссе для рубрики. В основном занимался Серебряным веком, малоизвестными поэтами XIX века, переводной поэзией. Потом понял, что надо бы и из современников кого-то печатать. Начал их искать. Надо сказать, в Чикаго, как и везде, в связи с бурным развитием интернета на поверхности информационного пространства оказалось чудовищное количество графоманов. И в этом потоке очень трудно откопать что-то стоящее, потому что графоманы невероятно активны. Я их не люблю за то, что те, кто еще мало знают поэзию, читая графоманов, думают, что это и есть поэзия. И тогда такой человек перестает читать ее вообще или читает такую вот макулатуру. Я стал искать хороших авторов. Я много нашел их в Америке и очень много – в России. И мне захотелось издать что-то посолиднее. Нашлись спонсоры. Кто-то дал 500 долларов, кто-то – 50. Набрал несколько тысяч и благодаря бескорыстной помощи директора издательства «Водолей» Евгения Кольчужкина начал издавать альманах «Слова, слова, слова». Он выходил и в Чикаго, и в Москве. К сожалению, вышло только два номера. Экономическая ситуация в Америке ухудшилась, люди стали зажиматься.

– Что можете сказать о русской эмигрантской литературе Чикаго? Как она соотносится с литературой российской?

– В Чикаго есть такое известное эмигрантское место, что-то вроде Брайтон-Бич в Нью-Йорке. Там многие недавно прибывшие начинают свою чикагскую жизнь, потом переезжают в пригороды, более приличные районы. На английском звучит немного иначе, но эмигранты говорят «Диван». И вот они издали книжку «Пегас на Диване». Отборная графомания в основном.

Почитайте «Красный цветок» Гаршина. Никто лучше маниакально-депрессивный психоз не описал. Хотите что-то понять об онейроиде – почитайте произведения Жерара де Нерваля или Александра Грина. Писатели, страдавшие от психического заболевания, описывали его лучше, чем кто бы то ни было

Но там попалась мне и хорошая поэзия. Позже я нашел еще немало достойных русских авторов по всей Америке. В каком-то смысле они – хранители русской культуры там. Назову навскидку Татьяну Шереметеву, Рафаэля Левчина, Бориса Кокотова, Ольгу Шенфельд. На самом деле их гораздо больше. Русские, живущие в США, читая их произведения, имеют больше стимулов не забывать родной язык, не утрачивать способности грамотно и красиво на нем изъясняться.



Ну а что касается литературы метрополии, я познакомился с замечательными московскими и питерскими поэтами, прозаиками, критиками (назову лишь несколько имен: Алена Бабанская, Сергей Шестаков, Данила Давыдов, Ольга Маркелова, Андрей Кротков, Олег Комков, Евгений Каминский), встретился с великолепными авторами во всех регионах России и не только России. Опять же навскидку: это живущий в Нижнем Тагиле Александр Кузьменков, лучший, на мой взгляд, литературный российский критик и выдающийся прозаик; это интереснейший прозаик и поэт Сергей Кузнечихин из Красноярска; Вера Кузьмина из Каменска-Уральского – настоящий, большой поэт. Можно долго перечислять провинциальных авторов. Провинциальная культура – это культура без всяких кавычек. Сергей Потехин из Чухломы – потрясающий поэт. Где-то под Воронежем бродит Валерий Исаянц – человек масштаба Хлебникова. Или возьмем харьковчан Сергея и Лилю Александровских и Георгия Кулишкина…

– В Википедии об Исаянце говорится: «Ведет жизнь дервиша, скитаясь по стране в электричках и периодически живя в лесу…»

– В 2013-м вышел в издательстве «Водолей» сборник Исаянца. Это событие. Когда-то я писал диссертацию на тему «Творчество душевнобольных», там речь шла об изобразительном искусстве. Многие художники были психически больными, хотя точнее сказать – были другими. Ведь психически больной – не оценочная категория. Это категория некоей инакости. Когда-то я заведовал дневным стационаром, была такая форма лечения. Не рекомендуется врачам с больными дружить, но я тогда с одним подружился. Он работал сантехником в ЖЭКе, не пил. Ничего об этом не зная, он сам додумался до основных положений сюрреализма. Это я к тому, что у этого человека был такой внутренний мир, которого у большинства хорошо образованных людей и близко нет.

– Какой у Ван Гога был диагноз?

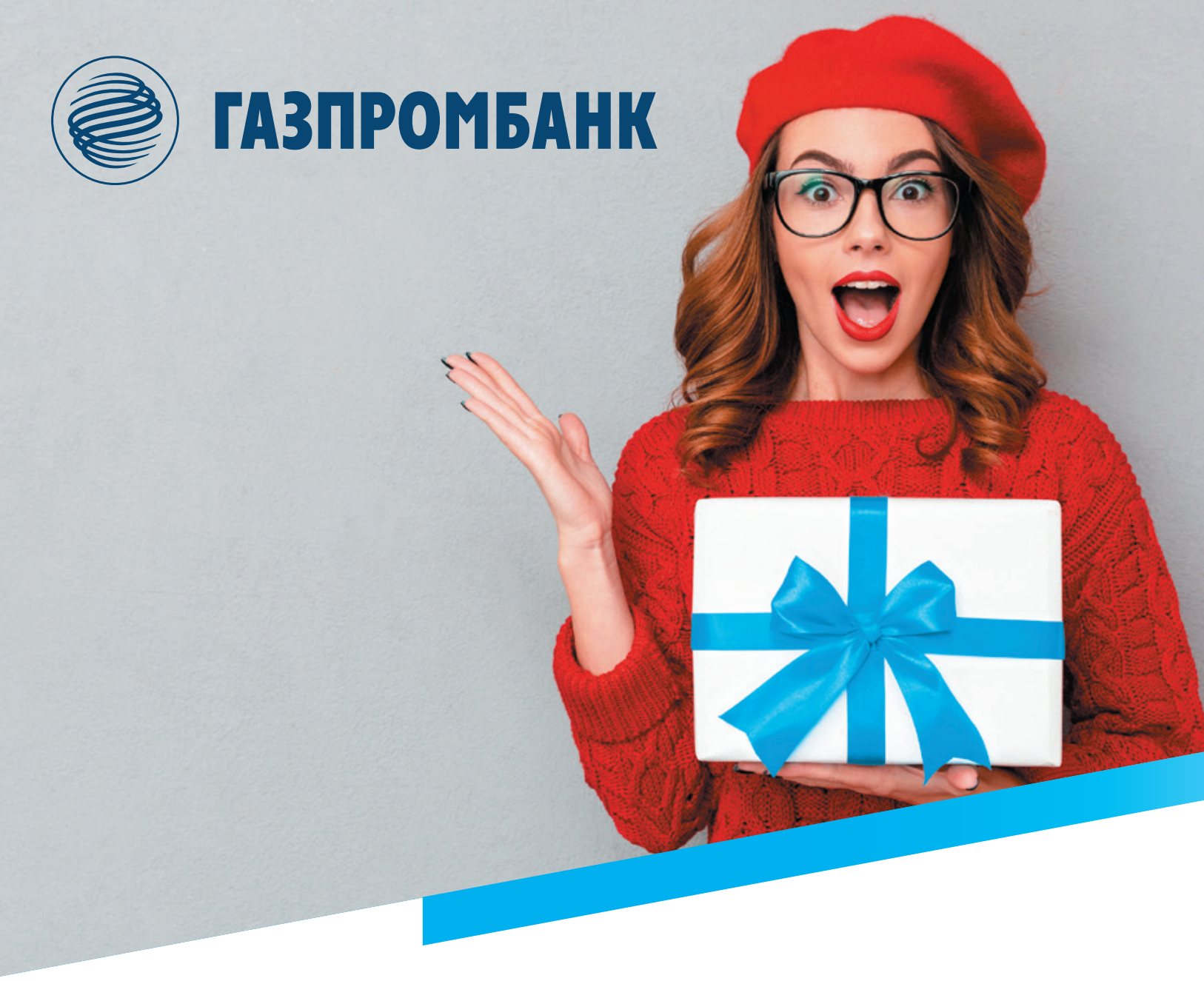
– Формально – эпилепсия. Я бы ему поставил шизофрению.

В 20-е годы прошлого столетия доктор Григорий Сегалин издавал «Клинический архив гениальности и одаренности». Там попадались как глупости, так и очень точные наблюдения. «Такой-то композитор попал в психбольницу, пытался наложить на себя руки в связи с психическим заболеванием, в его творчестве произошли такие-то изменения». Из этого мы обратный вывод можем сделать. Если мы видим, что творчество резко менялось каким-то образом, можем заподозрить психическое заболевание. Я, например, вижу основания предполагать, что у Льва Толстого была шубообразная шизофрения.

Однажды произошел вот такой случай: я считал пациента шизофреником, а заведующий отделением – симулянтом. Он говорит: «Придет консультант, Анатолий Ануфриев из Института психиатрии, посмотрим, что он скажет». Резюме Анатолия Кузьмича было таким: шизофреник симулирует шизофрению. Он болен, но он еще и изображает, что болен.

Так вот, Ануфриев, мой учитель, которому я обязан всем, считал, что самые лучшие описания психических нарушений сделаны писателями, а не психиатрами. За исключением тех случаев, когда психиатр был писателем. Выдающийся отечественный психиатр Виктор Кандинский, родственник знаменитого художника, в своей книге «О псевдогаллюцинациях», являющейся, с моей точки зрения, не только блестящей психиатрической монографией, но и явлением художественной литературы, описал под именем больного Долинина самого себя. Или почитайте «Красный цветок» Гаршина. Никто лучше маниакально-депрессивный психоз не описал. Хотите что-то понять об онейроиде – почитайте произведения Жерара де Нерваля или Александра Грина. Писатели, страдавшие от психического заболевания, описывали его лучше, чем кто бы то ни было. Гаршину не надо было понимать, чем он болен, он просто описал свою болезнь. На чем вся психиатрия и строится – на описании. И сделал это гениально. ■

ГАЗПРОМБАНК



от 10,5%

рефинансируйте кредит другого банка на привлекательных условиях

УПАКУЕМ ПО-НОВОМУ!

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ

8-800-100-07-01 | gazprombank.ru

*0701 | для абонентов МТС, Билайн, Мегафон, Теле2, Мотив

Акция с 10.12.2018 по 31.01.2019. Минимальные ставки по кредиту: 10,5% годовых (сумма кредита от 1 до 3 млн руб. вкл.) / 11,9% годовых (сумма кредита до 999 000 руб.). Процентная ставка увеличивается на 2,3 п. п. в случае отсутствия личного страхования. Валюта кредита: рубли РФ. Минимальная сумма кредита: 100 000 руб. Максимальная сумма кредита: 3 млн руб. Максимальный срок кредита: 7 лет. Погашение кредита ежемесячными аннуитетными или дифференцированными платежами. Возможность досрочного погашения кредита частично или полностью без комиссий. Требования к заемщику: гражданство РФ, возраст от 20 до 70 лет. Подробная информация на www.gazprombank.ru и по тел.: 8-800-100-07-01; *0701 — для абонентов МТС, Билайн, Мегафон, Теле2, Мотив (звонок бесплатный на территории РФ). Информация приведена на 10.12.2018 и не является офертой. Банк ГПБ (АО). Генеральная лицензия Банка России № 354. Реклама.