

ГАЗПРОМ

№10 2013 ● КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ОАО «ГАЗПРОМ» ● WWW.GAZPROM.RU

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ РАЗБАЛАНС

Крайности европейской электроэнергетики





ВСЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ НА СПЕЦИАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

ДЛЯ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ!

Страховая Группа «СОГАЗ» приглашает вас воспользоваться услугами страхования. Мы предлагаем широкий спектр программ страхования на специальных условиях:

- Экономия до 40% от рыночных тарифов СОГАЗа
- Обеспечение страховой защитой членов семьи на льготных условиях
- Возможность уплаты страховой премии в рассрочку
- Экономия при покупке нескольких страховых продуктов

Рассчитать стоимость страхового полиса можно на сайте www.sogaz-complex.ru*. Здесь же вы найдете информацию об условиях и правилах страхования, о специальных акциях, а также телефон и адрес ближайшего отделения.

При заявке полиса автокаско через сайт дополнительная экономия 10%.

* Расчет на сайте <http://www.sogaz-complex.ru>/ без условий льготного страхования.

A.M. BEST «B++» (прогноз «Стабильный»)
STANDARD & POOR'S «BBB-» (прогноз «Стабильный»)
ЭКСПЕРТ РА «A+++»

СОГАЗ
СТРАХОВАЯ ГРУППА



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

Благодарим за предоставленные фотоматериалы ООО «Газпром экспо»

Перепечатка материалов допускается только по согласованию с редакцией

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

Отпечатано ООО «Типография Сити Принт»

Учредитель ОАО «Газпром»

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

Тираж 10 150 экз.
Распространяется бесплатно

Странная энергетика



«Тему номера» мы посвятили анализу ситуации на европейском электроэнергетическом рынке. Мировой финансовый кризис, метаморфозы на рынках энергоносителей, продолжающиеся уже более полутора десятков лет либеральные реформы и многие другие факторы привели электроэнергетику Евросоюза на распутье. Реформы начались с благой целью – за счет стимулирования конкуренции добиться снижения цен на электроэнергию. Однако дотирование дорогой возобновляемой энергетики привело к обратной тенденции. Затем европейцы забыли и об экологии, ради которой они якобы и развивали ВИЭ, и стали активно сжигать уголь, что явно противоречило первоначальному замыслу. Неслучайно поэтому министр по защите окружающей среды земли Нижняя Саксония и член Партии зеленых Штефан Вензель недавно заявил, что план Германии в сфере энергетики является «шизофреническим», поскольку он стимулирует использование угля на электростанциях за счет более экологичного природного газа. «Газпром» планировал активно инвестировать в европейскую энергетику, но пока компания реализует только несколько относительно небольших проектов и ожидает более благоприятного развития событий.

ООО «Газпром энергохолдинг» в сотрудничестве с компанией NIS (основной акционер – ОАО «Газпром нефть») планирует построить газовую ТЭС в сербском городе Панчево для электро- и теплоснабжения принадлежащих NIS нефтеперерабатывающего и нефтехимического производств. Еще один проект NIS в Сербии – реконструкция ТЭС в городе Нови-Сад и ввод двух новых энергоблоков на основе парогазового цикла. Об этих проектах, а также о деятельности NIS в целом рассказывает глава этой компании Кирилл Кравченко (стр. 10–15).

Ситуацию на газовом рынке ЕС в связи с Третьим энергетическим пакетом анализирует начальник подразделения по вопросам регулирования рынка Gazprom Marketing & Trading Ltd Алекс Барнс. По его мнению, «Газпром» благодаря Третьему энергопакету может укрепить свое положение на европейском рынке (стр. 20–24).

О перспективах развития топливно-энергетического комплекса в общемировом масштабе рассказывает председатель совета директоров и генеральный директор международного ценового агентства Argus Media Эдриан Бинкс (стр. 30–34).

В рубрике «Дискуссия» мы вновь предоставляем слово писателю, публицисту и геологу Константину Ранксу (его интервью мы публиковали в №6 за 2012 год). Одной из тем нового интервью стала атака «Гринпис» на платформу «Приразломная». «Платформа не просто стоит в море. Она работает, ее работа сопряжена с серьезным уровнем опасности. В данном случае, я читал, еще и группа водолазов занималась какими-то изысканиями. Представьте себя на месте водолаза в холодной и дико мутной воде. Глубина небольшая. И тут над вами кто-то начинает елозить на моторках. Зачем это? Поставить жизни людей под угрозу? Простые работяги оказываются в идиотской ситуации: нужно и закон соблюдать, и собственность компании защищать. Что бы ты ни сделал, всё будет плохо», – отметил по поводу случившегося Константин Ранкс (стр. 36–40).

В рубрике «Культура» мы публикуем два интервью: художественного руководителя Малого театра Юрия Соломина (стр. 50–53) и председателя координационного совета центра соотечественников «Русский круг» в Боливии Любви Лазовской (стр. 54–56).

Содержание

- 1** **от редакции**
Странная энергетика
- 4** **коротко**
Соглашение о транспортировке газа
Газомоторка для Хорватии
Лучший сварщик
Партнер ФИФА
«Газпром» и машиностроители
Лучший противокоррозийщик
- 6** **тема номера**
Энергетический разбаланс
- 10** **нефтяное крыло**
Время наращивать масштабы
Модификация битума
- 20** **экспорт**
Третий энергетический пакет
- 26** **транспортировка**
Опора
- 30** **стратегия**
Стремиться к интеграции
- 36** **дискуссия**
Непредсказуемость
Поле битвы – Россия
Американский диссидент
- 50** **культура**
Школа русского актера
Сохранить идентичность



10 **нефтяное крыло**
Время наращивать масштабы

На вопросы журнала отвечает генеральный директор Naftna Industrija Srbije A.D. (NIS) Кирилл Кравченко



20 **экспорт**
Третий энергетический пакет
изменяет облик газовой отрасли Европы

30 стратегия **Стремиться к интеграции**

На вопросы журнала отвечает председатель совета директоров и генеральный директор международного ценового агентства Argus Media Эдриан Бинкс



36 дискуссия **Непредсказуемость**

На вопросы журнала отвечает писатель, публицист, геолог Константин Ранкс



44 дискуссия **Американский диссидент**

На вопросы журнала отвечает писатель Виктор Фридман



50 культура **Школа русского актера**

На вопросы журнала отвечает художественный руководитель Малого театра, актер, режиссер театра и кино Юрий Соломин



Соглашение о транспортировке газа

Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер принял участие в заседании Совета директоров компании South Stream Transport. В ходе заседания был принят детальный график строительных работ, утвержден долгосрочный бюджет компании и подтвержден ввод в эксплуатацию первой нитки морской части газопровода проекта «Южный поток» до конца 2015 года. Кроме того, на заседании было подписано соглашение о транспортировке газа между ООО «Газпром экспорт» и компанией South Stream Transport B.V.

Газомоторка для Хорватии

Состоялся визит делегации ОАО «Газпром» во главе с заместителем Председателя Правления Александром Медведевым в Республику Хорватию. В рамках визита прошла встреча с министром экономики Республики Хорватии Иваном Врдоляком. Стороны обсудили различные аспекты взаимодействия в энергетической сфере. В частности, внимание было уделено реализации проекта «Южный поток», поставкам российского природного газа в Хорватию и использованию газа в электрогенерации.

Александр Медведев и управляющий директор государственной компании LNG Croatia d.o.o. Младен Антунович подписали «дорожную карту» по реализации проектов на территории Республики Хорватии, направленных на использование природного газа как моторного топлива. Документ определяет план приоритетных мероприятий по сотрудничеству «Газпрома» с транспортными компаниями и логистическими операторами Хорватии в рамках реализации пилотных проектов по газификации муниципальных автобусных парков на территории республики.



Лучший сварщик

В Санкт-Петербурге на базе ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург» завершился шестой смотр-конкурс профессионального мастерства на звание «Лучший сварщик ОАО «Газпром» – 2013». Победителем стал Алексей Саражин (ООО «Газпром трансгаз Югорск»). Второе место разделили Максим Осипов (ООО «Газпром добыча Оренбург») и Анвар Хаматгалимов (ООО «Газпром трансгаз Уфа»). Третье место заняли Владимир Попов (ООО «Газпром добыча Астрахань»), Алексей Никулин (ООО «Газпром трансгаз Ставрополь») и Александр Иванов (ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург»).





Партнер ФИФА

В Сочи в присутствии Президента РФ Владимира Путина и министра спорта РФ Виталия Мутко Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер и Президент Международной федерации футбола (ФИФА) Йозеф Блаттер подписали соглашение, в соответствии с которым «Газпром» станет официальным партнером ФИФА. Компания получит статус официального партнера соревнований, проводимых под эгидой ФИФА, на период с 2015 по 2018 годы, включая чемпионат мира по футболу – 2018.

«Газпром» и машиностроители

В рамках XII Международного инвестиционного форума «Сочи-2013» Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер и заместитель Председателя Правления ГПБ (ОАО) Наталья Червоненко подписали «дорожные карты» по реализации программ долгосрочного сотрудничества между «Газпромом» и машиностроительными предприятиями Группы ГПБ – ЗАО «РЭП Холдинг», ОАО ОМЗ и ОАО «Криогенмаш». Подписанные документы направлены на создание современных продуктов для топливно-энергетического комплекса, соответствующих высоким требованиям «Газпрома» и обеспечивающих российские предприятия современными мировыми технологиями и компетенциями в области производства, разработки и сервисного обслуживания.



Лучший противокоррозийщик

Состоялся смотр-конкурс профессионального мастерства «Лучший специалист противокоррозионной защиты ОАО «Газпром» – 2013». Первое место занял Александр Потрохов (ООО «Газпром трансгаз Югорск»), второе – Ильдар Ахметов (ООО «Газпром трансгаз Уфа») и Алексей Чагирев (ООО «Газпром трансгаз Томск»), а третье – Иван Бырылов (ООО «Газпром трансгаз Ставрополь»), Алексей Гагарин (ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург») и Алексей Чернов (ООО «Газпром добыча Оренбург»).



Энергетический разбаланс

Крайности европейской
электроэнергетики



Мировой финансовый кризис, метаморфозы на рынках энергоносителей, продолжающиеся уже более полутора десятков лет либеральные реформы и многие другие факторы привели электроэнергетику Евросоюза на распутье. Находясь в состоянии перманентной турбулентности, электроэнергетический рынок ЕС вобрал в себя максимум противоречий, снятие которых невозможно, пока власти и регулирующие органы не предложат внятной долгосрочной стратегии развития этой отрасли. Такая ситуация вызывает настороженность потенциальных стратегических инвесторов, участие которых позволило бы решить некоторые из этих противоречий.

В настоящее время установленная мощность электростанций стран ЕС составляет около 900 ГВт. По этому показателю Евросоюз несколько уступает и США, и КНР, но примерно вчетверо превосходит Россию. Больше половины мощности приходится на тепловую генерацию, около 15% – на АЭС, и примерно треть – на электростанции, использующие возобновляемые источники энергии (ВИЭ), включая и гидроэлектростанции (ГЭС). Доля альтернативной энергетики в Старом Свете растет быстрыми темпами. Так, из почти 200 ГВт новой мощности, построенной европейцами в XXI веке, 120 ГВт пришлось на ВИЭ, больше половины которой (70 ГВт) – ветряные электростанции (ВЭС). Параллельно с этим в новом веке значительно выросла и установленная мощность газовых тепловых электростанций (ТЭС) – почти на 50 ГВт. Угольные и мазутные электростанции, наоборот, постепенно выводились из эксплуатации (их мощность в 2000–2010 годах снизилась на 45 ГВт).

Союз рушимый

Производство электроэнергии странами ЕС достигло в прошлом году 3260 ТВтч, что на 7,6% выше, чем в 2000 году. Прирост обеспечили главным образом ВИЭ и газовая генерация, тогда как угольные и мазутные станции, даже те, что оставались в системе, значительно сократили объемы выработки электричества. Также еще до аварии на «Фукусиме» под влиянием экологического лобби шел процесс снижения объемов электроэнергии, произведенной атомными электростанциями.

Создается впечатление, что газовая генерация и ВИЭ в Европе идут рука об руку, и это на первый взгляд выглядит вполне логично. С одной стороны, самый экологически чистый ископаемый энергоресурс, с другой – возобновляемая энергия, свободная от каких бы то ни было выбросов в атмосферу. Поэтому с точки зрения обеспечения чистоты воздуха триумвират газа, ветра и солнца представляется оптимальной моделью развития энергетики. На деле их союз оказался недолговечным, и через некоторое время газовая электрогенерация и ВИЭ вступили в противоборство. Причиной этому стал экономический кризис, а также специфическая ситуация на энергорынке Европы, вызванная затянувшейся либеральной реформой.

Издержки либерализации

Реформирование электроэнергетики (Директива №92 от 1996 года и Директива №54 от 2003 года) проходило по либеральному сценарию, схожему с тем, что реализо-

вывался в газовой отрасли, но, естественно, с учетом энергетической специфики. Это разделение вертикально интегрированных холдингов по видам деятельности (генерация, передача, сбыт) на самостоятельные юридические лица и создание условий для недискриминационного доступа к сетям сторонних организаций. Далее последовали либерализация оптового рынка (на него получили доступ все крупные «генераторы», продающие свои объемы либо по долгосрочным договорам, либо на действующих в ЕС девяти энергетических биржах) и открытие розничных рынков (крупные потребители получали право выбирать поставщика). Заявленными целями всех этих преобразований были названы снижение цен, развитие конкуренции и формирование единой европейской энергосистемы.

Уже первые несколько лет после вступления в силу 54-й Директивы показали, что внедрение этой реформы проходило не так гладко, как это виделось ее авторам. Цены на электроэнергию (без учета увеличения мировых цен на энергоносители) выросли в ходе либерализации в 17 из 25 стран ЕС для промышленных потребителей и в 14 из 25 – для домохозяйств. Необходимо также учитывать, что в большинстве стран Восточной Европы, а также в Италии и Франции сохраняются регулируемые государством тарифы на электроэнергию для населения. На текущий момент, как отмечает заместитель руководителя экономического департамента Института энергетики и финансов Сергей Кондратьев, «хотя конечные цены на электроэнергию достаточно сильно отличаются по странам в зависимости от типа генерации и структуры рынка, но наиболее высокие цены наблюдаются в государствах с либерализованной электроэнергетикой».

Искомая же реформаторами конкуренция на рынке привела к вымыванию из него малых и средних генкомпаний в пользу энергетических гигантов, поглощавших генерирующие активы по всей Европе. В настоящее время половину объемов производства электричества в странах ЕС контролируют семь крупных компаний. Этот факт, кстати, приняла и Еврокомиссия, рассчитывая на то, что гиганты будут вкладывать деньги в новые технологии, поэтому она сквозь пальцы смотрела на укрупнения в сфере генерации.

Технологии технологиями, а для поддержания надежности энергоснабжения необходимы пиковые мощности, призванные в условиях аномальных температур обеспечить поставки дополнительных объемов электроэнергии и тепла потребителям. Однако принятая в ходе реформы разрешительная процедура ввода новых мощностей по понятным причинам никак не могла стимулировать инвесторов вкладывать средства в строительство заведомо

неэффективных энергоблоков, которые большую часть времени будут простаивать. В принципе в сбалансированной системе пиковые электростанции могут потребоваться один раз в семь или десять лет, но европейскую энергосистему сбалансированной назвать никак нельзя.

Еще хуже дело обстояло с интеграцией. В административном плане всё выглядело неплохо: созданы 34 системных оператора, объединенных в ассоциацию ENTSO-E, которая в соответствии с Третьим энергопакетом осуществляет функции общеевропейского планирования и координации функционирования параллельно работающих энергосистем.



• Министр по защите окружающей среды земли Нижняя Саксония и член Партии зеленых Штефан Вензель недавно заявил, что план Германии в сфере энергетики является «шизофреническим», поскольку он стимулирует использование угля на электростанциях за счет более экологичного природного газа

На практике же электросетевая инфраструктура Европы оказалась не готова к интеграции в единую систему. Девять членов Евросоюза могут осваивать импортную электроэнергию в объемах, не превышающих 10% потребностей их внутреннего рынка, еще десять членов – 25%, и лишь четыре страны – 50% и более. Наконец, Ирландия, Мальта, Кипр и Греция вообще не имеют связи с энергетической инфраструктурой остального ЕС.

Сейчас европейский рынок электроэнергии представляет собой конгломерат соединенных друг с другом региональных рынков. Одной из ключевых проблем формирования единого рынка являются перегрузки на трансграничных сечениях между региональными рынками. Европейцы намеревались решить эту проблему путем стимулирования инвестиций в сетевую инфраструктуру и завершить формирование единого рынка к 2012 году. Этого, понятно, не произошло, и теперь сроки сдвигаются на 2015-й, но успех опять-таки не гарантирован.

ЗЕЛЕНое С ГОЛУБЫМ

Обозначилась и проблема концептуального порядка – отсутствие единой европейской стратегии в электроэнергетике. Данный недостаток Еврокомиссия попыталась исправить в так называемой Зеленой книге, вышедшей в 2006 году

(настоящее название документа «Европейская стратегия для устойчивого, конкурентоспособного и безопасного энергообеспечения»). Назвать полноценной стратегией эту работу сложно, но общий тренд в ней был задан: Европа должна переходить на ВИЭ, причем не только по причинам экологического характера, но, пожалуй, даже в большей степени – из соображений энергетической безопасности. Логика здесь примерно такая: большая часть ископаемых энергоресурсов в Старом Свете привозные, зато солнце, ветер и вода – собственные (зависимость от поставок из КНР редкоземельных металлов, необходимых для производства оборудования для ВИЭ, в расчет не принималась). Так давайте же и сделаем ставку на них, а заодно и атмосферу побережем, тем более что ряд стран Евросоюза еще задолго до выхода этого документа начали стимулировать строительство объектов на ВИЭ. Из традиционных видов топлива в Зеленой книге предпочтение отдавалось только газу благодаря его экологическим свойствам и позитивному многолетнему опыту его надежных поставок из России, Норвегии и Алжира.

Результатом стал уже упомянутый бум строительства газовых ТЭС и электростанций на ВИЭ. Правда, имелись нюансы. Газовая генерация развивалась в первую очередь благодаря рыночным механизмам, таким как сравнительно низкие капитальные затраты и более оптимальные сроки сооружения газовых электростанций (2–3 года) в сравнении с угольными (4 года), а также активному внедрению ГТУ (газотурбинных установок) – технологий, обеспечивающих высокий КПД работы энергоблоков и оптимальный расход топлива.

Иное дело – ВИЭ. Себестоимость вырабатываемого ими электричества существенно выше, чем в традиционной энергетике. Поэтому правительствами большинства стран Еврозоны были созданы преференции в виде специальных долгосрочных (до 20 лет) тарифов на поставку электроэнергии из этих источников в сеть и налоговых льгот. Благодаря им ВИЭ стали для инвесторов тихой гаванью в бурном море европейского энергорынка, и туда направились денежные потоки, порой в ущерб более необходимым для Европы инфраструктурным проектам. Платили же за это удовольствие потребители, поскольку дотации ВИЭ включались в конечную стоимость электроэнергии. Всё это плохо вышло в конечном итоге из-за стремлением к конкуренции и снижению цены, но в условиях экономического подъема все как-то худо-бедно согласились бросать деньги на ветер и солнце.

КРИЗИСНАЯ ШИЗОФРЕНИЯ

А потом грянул кризис. Доходы национальных бюджетов, предприятий и домохозяйств резко упали, электропотребление существенно снизилось, и возник переизбыток мощностей. В такой ситуации логика подсказывала сократить или вообще прекратить дотирование ВИЭ и активизировать уже давно идущий процесс вывода мазутных и угольных электростанций. Но не тут-то было. Экологическое лобби в купе с инвесторами потребовало продолжения банкета,



а национальные правительства не смели им возражать. Одновременно «сланцевая революция» в США выбросила на европейский рынок сильно подешевевшие американские энергоугли, снизившие себестоимость энергии на угольных ТЭС. В условиях работы оптового рынка, где наибольшая маржа достается самой дешевой электроэнергии, угольная генерация (добавим, что в ряде стран ЕС она получила и господдержку) оказалась достаточно прибыльной, открыв эпоху так называемого угольного ренессанса. Крайней же оказалась газовая генерация, так как падение спроса и отсутствие господдержки поставили ее в невыгодное положение.

Как результат – только летом текущего года два крупных энергиганта, RWE generation и E.ON, объявили, что планируют закрыть ряд своих газовых электростанций. К ним готовы присоединиться и другие игроки в сфере генерации. Словом, из Зеленой книги вырвали страницы, посвященные голубому топливу, и забросили их подальше. Впрочем, есть надежда, что не навсегда.

Последние месяцы всё громче звучат голоса тех, кто критикует политику Евросоюза в сфере энергетики, особенно в том, что касается газовой генерации. Вот вице-президент Итальянской федерации промышленности (Confindustria) Аурелио Реджина говорит о неприемлемости ситуации, когда субсидируемые электростанции, вырабатывающие очень дорогую электроэнергию, вытесняют с рынка современные газовые станции. Вот Суд аудиторов Франции публикует отчет, в котором критикует увеличение затрат на государственную поддержку ВИЭ.

Даже экологи, озабоченные угольным ренессансом, недовольны. Министр по защите окружающей среды земли Нижняя Саксония и член Партии зеленых Штефан Вензель недавно заявил, что план Германии в сфере энергетики является «шизофреническим», поскольку он стимулирует использование угля на электростанциях за счет более экологичного природного газа.

Наконец, в сентябре текущего года девять крупных европейских энергетических компаний, в том числе Eni, GDF SUEZ, RWE и E.ON, представили в Европейском парламенте стратегию реформирования энергетической политики Европы. Комментируя это решение, глава Eni Паоло Скарони заявил, что субсидии на возобновляемые источники энергии составляют около 18% счетов за электроэнергию и что эти счета нужно очистить от таких расходов, чтобы восполнить пробел в конкурентоспособности.

Но дело не только в финансах – растут проблемы и технического порядка, связанные с надежностью энергоснабжения. Сергей Кондратьев обращает внимание, что развитие некоторых из ВИЭ несет в себе и определенные технологические риски. Он приводит, в частности, такой пример. В Дании, где свыше 20% электроэнергии вырабатываются на ветряных электростанциях, часто возникают ситуации, когда в ветреный день системный оператор вынужден разгружать практически всю тепловую генерацию

и значительно усиливать перетоки в соседние страны. Аналогичные проблемы и в Германии, где в солнечные и ветреные дни резко возрастает экспорт энергии в соседние страны, что порой приводит к дестабилизации их энергосистем. А бывает и наоборот – полный штиль и солнце не светит, и тогда выработка электроэнергии на ВЭС и солнечных станциях падает до минимума. Сложно назвать такого рода энергоснабжение бесперебойным, а значит, и надежным.

Апологеты ВИЭ твердят, что, мол, ничего страшного, пусть ТЭС работают как резервная мощность. Только при этом они как-то забывают, что на угольных электростанциях работа в режиме «то взлет, то посадка» быстро приводит к разрушению котельного оборудования, замена которого потребует существенных затрат. Для газовых ТЭС такого рода процедура менее болезненна (хотя всё равно неприятна), но возникает вопрос – кто будет оплачивать их вынужденные простои и поддержание в постоянной готовности? Если снова потребители, то очередное увеличение финансовой нагрузки они могут и не сдюжить, не говоря уже об абсурдности самой ситуации, когда сначала с тебя взимают дань для окупаемости проектов ВИЭ, а потом еще требуют средства, чтобы из-за построенных на твои же кровные «ветряков» тебе не пришлось периодически сидеть в потемках.

ПОЛИТИКА ОСТОРОЖНОГО ОПТИМИЗМА

В этой ситуации «Газпром», который не скрывает своего намерения выступить стратегическим инвестором на рынке европейской электрогенерации, вынужден держать паузу и ожидать более благоприятного развития событий. Надежды на это, как видим, имеются. Впрочем, «Газпром» не ограничивается только наблюдением, а уже начинает реализацию отдельных проектов.

Так, летом текущего года было заключено соглашение с итальянским концерном Enel о приобретении российской корпорацией газотурбинной электростанции парогазового комбинированного цикла Marcinelle в Бельгии, установленной мощностью 420 МВт. Кроме того, ООО «Газпром энергохолдинг» (контролирует генерирующие активы Группы) в сотрудничестве с компанией NIS (основной акционер – ОАО «Газпром нефть») планирует построить газовую ТЭС собственных нужд в сербском городе Панчево для электро- и теплоснабжения принадлежащих NIS нефтеперерабатывающего и нефтехимического производств.

Степень дальнейшего участия «Газпрома», равно как и других потенциальных инвесторов, в европейской газовой генерации будет зависеть от ситуации на рынке и поведения национальных регуляторов. От того, удастся ли европейской электроэнергетике выйти из состояния турбулентности и найти оптимальный баланс как между различными источниками энергии, отдавая предпочтение наиболее эффективным, так и между стоимостью электроэнергии и надежностью ее поставок.

Николай Хренков

Время наращивать масштабы

На вопросы журнала отвечает
генеральный директор Naftna Industrija
Srbije A. D. (NIS) Кирилл Кравченко



ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО

– Кирилл Альбертович, как удалось добиться того, что NIS, еще в 2009 году находившаяся на грани банкротства, за столь короткий срок превратилась в прибыльную компанию, способную не только выплачивать дивиденды акционерам, но и активно расширять свой бизнес на Балканах?

– Действительно, когда мы только пришли в компанию, ее состояние было очень плачевным. Первое, что мы приняли, чтобы его исправить, это существенно поменяли подход к ведению бизнеса. Сделали его максимально прозрачным, чтобы исключить любые возможности для коррупции. Занялись сокращением издержек. Одной из самых сложных проблем стала оптимизация численности персонала. Власть в Сербии постоянно менялась, и каждый раз, когда на выборах побеждала новая партия, она отправляла своих членов на руководящие посты в NIS. А те, естественно, приводили

- В этом году NIS впервые за много лет выплатила дивиденды по итогам 2012 года в размере

25 % ОТ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ

с собой новую команду. Но сотрудники, которым они приходили на смену, тоже оставались в компании – их просто перемещали на другие позиции. Таким образом, на момент нашего

появления в Сербии в NIS скопилось уже несколько поколений политиков со своим десантом. А это огромные затраты для компании. Однако в соответствии с договоренностями акционеров компании – правительства Сербии и ОАО «Газпром нефть» – просто так сокращать избыточный персонал было нельзя, люди покидали компанию исключительно добровольно и при этом им выплачивалась весьма солидная денежная компенсация. Поэтому добиться изменений было очень непросто. Но оно того стоило, так как оптимизация численности персонала стала одним из самых существенных факторов повышения эффективности компании.

Помимо этого, мы занялись оптимизацией производственных процессов, внедрением новых технологий и управленческих решений во всех сегментах бизнеса. Стали наращивать объемы производства и выпуск продуктов еврокачества. Всю прибыль, которую мы получали первые четыре

года, направляли на погашение убытков прошлых лет (на момент нашего прихода они достигли почти 450 млн евро) и реинвестировали в развитие. Это позволило вывести NIS из тяжелейшего положения, сделать компанию прибыльной, перейти к стабильной и устойчивой работе. В этом году NIS впервые за много лет выплатила дивиденды по итогам 2012 года в размере 25% от чистой прибыли. Кстати, мы обязаны выплачивать не менее 15%, но, полагаю, этот показатель без каких-либо помех для развития бизнеса может быть доведен с согласия акционеров до 25% – такой порог является нормой для региона, в котором мы работаем.

Хочу отдельно остановиться на вкладе NIS в национальную экономику. В течение последних трех лет компания за счет налоговых выплат формирует порядка 13% доходной части бюджета страны, обеспечивая при этом более 8% национального ВВП Сербии. Думаю, этих данных достаточно, чтобы проиллюстрировать важность NIS для стабильности финансовой системы страны и ее экономической модели. На фоне безработицы, которая в Сербии приближается к отметке 30%, мы активно берем на работу молодых специалистов, а об условиях труда в компании лучше всего говорит титул «Лучший работодатель Сербии», который уже дважды был присвоен нашей компании.

– Прибыль компании и дальше будет расти?

– Сейчас мы демонстрируем весьма высокие показатели соотношения прибыли и выручки. Но вместе с тем мы уже достигли того уровня, когда дальше увеличивать прибыль будет намного сложнее.

– От чего это зависит?

– Главным образом от налогов. Например, за первые шесть месяцев текущего года мы заплатили на треть больше налогов, чем за тот же период прошлого года. При этом цены на газ, который составляет примерно треть нашего бизнеса в секторе upstream, упали

• По объемам сбыта нефтепродуктов в Сербии мы почти достигли предела – сегодня NIS обеспечивает

**> 70 %
внутреннего
рынка**



на 40%. Поэтому, чтобы хотя бы достичь финансовых результатов 2012 года, нужно очень постараться. Наша задача – как можно ближе подойти к этому.

– Как вы оцениваете производственные результаты работы NIS?

– В сравнении с 2008 годом добыча углеводородов компании удвоилась, хотя предыдущие два десятилетия происходило ее постоянное падение. В прошлом году мы извлекли из недр 1,763 млн т нефтяного эквивалента (н.э.), а в 2013 году планируем увеличить добычу на 5%. Две трети этого объема – нефть, остальное – природный газ, которым мы обеспечиваем примерно 20% внутреннего потребления Сербии. С точки зрения объема это немного, но по прибыльности – как в России 15 млн т. Добыча углеводородов в Балканском регионе, как и в целом в Европе, – достаточно высококорентабельный сегмент бизнеса в отличие от переработки и сбыта. Объясняется это просто – налоговая нагрузка зачастую сосредоточена на весьма развитом секторе downstream, в то время как налоги на добычу в разы меньше – запасы нефти и газа в большинстве стран Европы не так велики, поэтому деятельность по их разведке и добыче необходимо стимулировать через низкое налогообложение.

Переработка составила в прошлом году 2,142 млн т нефти, скорректированный план на 2013-й – 3,112 млн т.

• **За первые шесть месяцев текущего года мы заплатили на треть больше налогов, чем за тот же период прошлого года. При этом цены на газ, который составляет примерно треть нашего бизнеса в секторе upstream, упали на 40%**

От давальческого сырья мы избавились еще в 2010 году, поэтому сегодня около трети – это собственная нефть NIS, а остальное приобретаем на рынке. Основной канал поставок импортного сырья на нефтепереработку – хорватский нефтепровод JANAF, пролегающий от побережья Адриатического моря до границы с Сербией. У нас есть две производственные площадки для переработки сырья – в Панчево и Нови-Саде. Номинальная мощность первого нефтеперерабатывающего завода (НПЗ) – 4,7 млн т в год. Второй завод находится в процессе реконструкции. В будущем году планируем загрузку

НПЗ в Панчево на уровне 3,3–3,4 млн т, в 2015-м – 3,7 млн т.

По объемам сбыта нефтепродуктов в Сербии мы почти достигли предела – сегодня NIS обеспечивает более 70% внутреннего рынка. Поэтому если и будет рост реализации, то незначительный. Зато планируем существенно увеличить продажи за пределами Сербии за счет реализации через премиальные каналы сбыта в соседних с Сербией странах.

СТРАТЕГИЯ РОСТА

– Что предполагает стратегия дальнейшего развития NIS?

– Мы завершили этап стабилизации бизнеса и теперь уверены, что готовы перейти к осуществлению тех обязательств, которые на себя приняли. Речь идет не об условиях, которые мы должны были выполнить при покупке NIS, – их мы уже реализовали, – а об обязательствах, которые мы сами на себя взяли, актуализируя стратегию. А именно – вложить в развитие компании порядка 1,5 млрд евро в течение следующих трех лет. Причем теперь мы можем сделать это, не нарушая корпоративных принципов по задолженности, оперируя в основном собственными денежными потоками.

По многим показателям мы сегодня – компания №1 в регионе, но нам еще предстоит расти по масштабам бизнеса. Акционеры поставили перед нами задачу трансформировать национальную нефтегазовую компанию NIS в сбалансированный во всех сегментах бизнеса полноценный международный энергетический вертикально интегрированный холдинг. Концепция развития NIS до 2020 года предполагает увеличение ежегодной добычи компании



как минимум до 5 млн т нефти и газа (в нефтяном эквиваленте), переработки – до 5 млн т нефти, реализации – до 5 млн т нефтепродуктов. Иными словами, прежде всего нам нужно иметь как можно более мощную сырьевую базу. Мы рассчитали, сколько NIS может добывать на уже имеющихся месторождениях, и поняли, что этого недостаточно для достижения стратегических целей. Поэтому мы поступательно наращиваем инвестиции в геологоразведочные работы (ГРП) на территории Сербии, и нам уже удалось остановить сокращение ресурсной базы и добиться опережения прироста запасов нефти и газа по отношению к объемам их добычи. Помимо этого, было принято решение о необходимости развития этого направления во всем Паннонском нефтегазовом бассейне, то есть фактически во всех окружающих Сербию странах. Мы получили концессии в Венгрии, Румынии и Боснии, где уже завершена сейсморазведка и заканчивается разведочное бурение. До конца текущего года мы планируем объявить о первых итогах этих работ. Рассчитываем, что ГРП в соседних странах принесут нам положительные результаты, ведь сейчас мы реализуем там целый ряд проектов. Например, в Венгрии и Румынии их у нас не по одному, а по несколько.

– Вы планируете и дальше развивать добычное направление за рубежом?

– Безусловно. Потенциал добычи углеводородов в регионе есть, и сегодня это самый прибыльный сегмент нефтегазового бизнеса. В ближайшие годы именно сюда пойдут наибольшие инвестиции. Ведь к 2020 году мы планируем добывать за пределами Сербии не менее половины совокупного объема извлекаемых компанией углеводородов. В следующем 2014 году мы ожидаем небольшого роста производства углеводородов на территории Сербии – порядка 1–2%. Но, возможно, в зависимости от результатов реализации наших добычных проектов за рубежом показатель добычи NIS будет корректироваться в сторону увеличения.

Правила выживания

– Как предполагается реализовывать выбранную стратегию в нефтеперерабатывающем секторе?

– Мы завершили первый этап модернизации НПЗ в Панчево и в прошлом году полностью перешли на производство

моторного топлива класса Евро-5. Показатель Индекса сложности Нельсона нашего перерабатывающего комплекса поднялся до уровня 8,9 – это выше, чем в среднем по предприятиям России (5,1) и даже ЕС (6,1). Глубина переработки у нас увеличилась с 70 до 83,7%. По Индексу Соломона, который определяет эффективность, мы существенно опережаем российские НПЗ по всем показателям кроме энергоэффективности. Она всегда была слабым местом NIS, но мы планируем довести ее до приемлемого уровня в ближайшие 2–2,5 года. Тем не менее мы понимаем, что в европейском секторе downstream, в отличие от России, избыточное предложение топлива, высочайшая конкуренция и огромные налоги. Чтобы здесь выжить, нам нужно не только повышать эффективность предприятий переработки, но и, хотим мы этого или нет, продолжать их модернизацию. Поэтому, помимо обязательной фазы реконструкции, которую мы успешно провели, у нас предусмотрено несколько дополнительных проектов, чтобы вывести наши НПЗ на еще более конкурентоспособный уровень. Речь идет о повышении глубины переработки и выхода светлых нефтепродуктов, а также таких показателей эффективности, как энергоемкость, эксплуатационная готовность, снижение затрат. Все эти мероприятия пока не так необходимы в России, но здесь, повторяюсь, это вопрос выживания.

– Какие именно проекты планируются реализовать в переработке?

– Один из двух наших НПЗ, в Нови-Саде, мы не просто реконструируем, а перепрофилируем под производство базовых масел. Это уникальный для Европы проект. Новые мощности позволят нам получать одновременно парафиновые и нефтяные масла. Последние выпускаются в европейском регионе только в Швеции компанией NYNAS Naphthenics, которая считается мировым лидером по производству нефтяных базовых масел. Но получают они продукт с использованием привозного сырья, которое доставляется в Европу из Венесуэлы. У NIS же в Сербии есть собственный источник уникальной нефти марки Velebit, годной для производства как нефтяных, так и парафиновых масел. Инвестиции в создание нового комплекса в Нови-Саде достигнут почти 130 млн евро, а его ввод в эксплуатацию запла-

нирован на конец 2016 года. В соответствии с нашими планами мощность обновленного предприятия составит порядка 180 тыс. т продукции в год, ассортимент будет представлен восьмью видами базовых масел (по четырем нефтяным и парафиновым), а также 250 видами готовых товаров. Ожидается, что уникальность обеспечит этой продукции широкий рынок сбыта: 25–30% будет продаваться в Балканском регионе, остальное – в других государствах Европы, СНГ, на Ближнем Востоке, в Африке, Турции и так далее.

После реализации проекта базовых масел нефтеперерабатывающий комплекс NIS по Индексу сложности Нельсона войдет в число 25 передовых НПЗ Европы. Между тем мы также рассматриваем возможность дальнейшей модернизации завода в Панчево, которая предполагает переработку тяжелых нефтяных остатков. Есть несколько вариантов, основные из которых – строительство комплексов сверхглубокого гидрокрекинга или замедленного коксования. Решение о том, будем ли мы это делать и как именно, должно быть принято нашими акционерами до конца текущего года. Если оно будет положительным, то с учетом опыта и наработок, полученных нами на предыдущем этапе модернизации нефтепереработки NIS, мы можем очень быстро перейти к фазе реализации соответствующего проекта.

– Насколько эти проекты способны повысить рентабельность нефтепереработки NIS и решить вопрос выживания, о котором вы говорили?

– С точки зрения налоговой нагрузки на нефтегазовый бизнес, Европа сравнима с Россией. Однако, как я уже говорил, компонент налогообложения на сектор downstream здесь существенно выше, а на upstream – значительно ниже. Поэтому большинство европейских НПЗ работает с нулевой маржой. До нашего прихода перерабатывающий комплекс NIS приносил убытки, но благодаря проведенной реконструкции и модернизации нам удалось вывести сектор downstream из минуса. Сегодня маржа НПЗ в Панчево нулевая, предприятие работает не на полной загрузке, но мы приблизились в этом к среднеевропейскому уровню. Планируем, что в положительную зону наш перерабатывающий комплекс перейдет уже с 2016 года,

после ввода в строй производства базовых масел в Нови-Саде. А существенно повысить маржу мы сможем после завершения второго этапа модернизации НПЗ в Панчево, если наши акционеры примут решение о строительстве нового комплекса глубокой переработки. С его вводом мы сможем выйти на ежегодную загрузку панчевского завода на уровне 4,5–4,7 млн т нефти, а вместе с производством базовых масел в Нови-Саде эффективная годовая производительность нефтеперерабатывающего комплекса NIS составит порядка 5 млн т.

И, безусловно, параллельно с этим нам нужно активно развивать сбытовую сеть. Переработка в Европе без развития розничных каналов сбыта обречена, поскольку конкуренция здесь крайне высока. Сюда идут со своим продуктом из России, с Ближнего Востока, из США. И в оптовых сбытовых каналах мы уже сейчас видим ценовые войны, попытки выдвинуть с рынка конкурентов. Розница – это единственная гарантия того, что ты можешь продать свой продукт с максимально возможной маржой.

Важность розницы

– Какие существуют планы относительно развития сбытовых и, в частности, розничных каналов NIS?

– Когда мы доведем НПЗ до оптимальной мощности, 60% нефтепродуктов предполагаем поставлять на внутренний рынок, 40% – за пределы Сербии. Свою долю на оптовом рынке страны мы собираемся сохранить примерно на том же уровне, что и сейчас – 73–78%. В этом году мы планируем реализовать на внутреннем рынке в общей сложности около 2,5 млн т нефтепродуктов, и это, как я уже сказал, почти предел возможного. Что касается роз-

ницы – в Сербии у NIS в настоящий момент порядка 336 АЗС, и еще три станции находятся в процессе строительства и реконструкции. В ближайшие три года мы планируем довести количество собственных автозаправочных до 800 единиц. Но лишь половина из них будет находиться на территории Сербии, остальные – за рубежом. Мы уже вышли на розничные рынки трех соседних стран. Так, в Боснии мы оперируем 36 АЗС, в Болгарии – 28 (еще три строятся), в Румынии – 10 (плюс 18 станций в стадии строительства). Впрочем, мы не ограничиваемся только этими странами, рассматривая и другие регионы для развития розничной сети NIS. Мы рассчитываем получить не менее 10% рынка региональных розничных продаж в ключевых, соседних с Сербией странах. Однако где-то наша доля может оказаться и выше. Например, в Боснии она составит порядка 15%, так как там мы выкупили у австрийской OMV уже готовую сеть АЗС.

Логистику мы будем развивать параллельно с розницей. В частности, сеть нефтебаз в Сербии у нас есть, но европейское законодательство обязывает нас иметь нефтебазы не только в регионе, но и в каждой конкретной стране, где у нас есть АЗС. Поэтому мы уже купили нефтебазу в Болгарии, собираемся строить в Румынии (сейчас пока арендуем), аналогичный проект готовится в Боснии. Если будем выходить в другие страны, то это тоже будут не только АЗС, но и нефтебазы.

– А почему NIS так активно выходит с розницей за рубеж?

– Конечная цель нашей сбытовой стратегии – гарантированно обеспечить продажу не менее 70% светлых нефтепродуктов NIS через собственную розничную сеть.

– В каких странах региона наиболее благоприятные условия для развития сети АЗС?

– Все государства здесь абсолютно разные, и везде нужен индивидуальный подход. Наибольшие перспективы мы, конечно же, связываем с теми территориями, на рынки которых уже вышли. Но есть еще две-три страны, которые нам интересны. Решение – входить туда или нет – будут принимать акционеры.

– С точки зрения ресурсной базы и добычи углеводородов, Румыния – одна из наиболее обеспеченных стран в регионе. Это не мешает развитию там бизнеса NIS?

– Не нужно забывать, что население Румынии – порядка 20 млн человек и, соответственно, рынок сбыта там значительно больше, чем в других государствах региона. Кроме того, она разделена горами на две части. Фактически все основные нефтеперерабатывающие и сбытовые активы расположены в одной из них. А вторая, примыкающая как раз к Сербии и Венгрии, обеспечена топливом явно недостаточно. Благодаря этому NIS и может занять здесь лидирующие позиции. Плюс у нас еще очень удобная логистика для поставок топлива на данном направлении.

– Под какими брендами будут работать ваши АЗС в Сербии и за ее пределами?

– В Сербии наши станции действуют в основном под брендом NIS Petrol, за рубежом – главным образом под брендом GAZPROM. На территории Республики Сербской – она входит в состав Боснии – мы используем оба бренда. Первый из них представляет автозаправочные комплексы эконом-класса и конкурирует с такими сетями, как MOL, второй работает в премиум-сегменте наравне со станциями OMV.



В Европе есть четкая сегментация, которая в России сложилась еще не так определенно. Люди, которым важен объем услуг и качество топлива, готовы платить больше. Мы очень четко позиционируем бренд GAZPROM в премиальной нише. Практика показывает, что потребители, причем из разных социальных групп, этому бренду доверяют. Скажу только, что корпоративные карты для заправок на АЗС GAZPROM делают не только коммерческие компании, но и представители различных органов власти и политических структур в странах, где эта сеть работает.

– NIS активно действует и в сегменте газомоторного топлива. Как сегодня развивается это направление?

– У нас есть две производственные площадки по производству автогаза (сжиженных углеводородных газов) – непосредственно на нашем основном НПЗ в Панчево и на мини-НПЗ в Элемире. Их суммарная мощность составляет порядка 40–45% от общего потребления в стране. Но какую-то часть автогаза мы покупаем, поэтому доля NIS на внутреннем рынке достигает сегодня 55–60%. Цель, так же, как и по бензинам и дизелям, – довести ее минимум до 70%. Соответственно, мы планируем определенную модернизацию панчевской площадки и увеличение ее загрузки. И предполагаем небольшие инвестиции на НПЗ в Элемире. Наш план – обеспечение за счет собственного производства минимум 60–65% внутреннего потребления страны. Для экспорта автогаза этих мощностей, конечно, не хватает, поэтому здесь речь идет только об обеспечении внутреннего рынка.

Ряд преимуществ

– Расскажите о диверсификации бизнеса NIS. Почему компания занялась развитием электроэнергетики и других направлений?

– В силу ряда уникальных преимуществ NIS, прежде всего с точки зрения расположения и влияния в регионе, развитие этого сегмента стало логичным дополнением к основному для нас нефтегазовому бизнесу. Мы расширяем добычные проекты и ожидаем, что будет увеличиваться не только производство нефти, но и природного газа. Сейчас мы обеспечиваем им порядка 20% сербского рынка, и эта доля может вырасти до четверти, даже с учетом того что на территории Сербии реализуется проект «Южный

поток». Однако больше этого объема по адекватным ценам мы реализовать не сможем, а для отправки сербского газа на экспорт нет технической возможности. Электроэнергию, произведенную из газа, мы можем использовать как для собственных нужд, так и реализовывать на рынках Сербии, соседних стран и даже экспортировать в Западную Европу. Кстати, как ожидается, полная либерализация сербского рынка электроэнергии произойдет в начале 2015 года, и мы хотим быть к этому готовы. Поэтому было принято решение об участии NIS в двух крупных проектах по генерации электроэнергии совместно с партнерами.

Первый из них предполагает реконструкцию ТЭЦ Нови-Сад, где доля NIS составляет 24%, и строительство там двух новых энергоблоков на основе эффективного парогазового цикла мощностью 480 МВт. Общая установленная мощность станции достигнет при этом 715 МВт, а максимальное годовое производство электроэнергии – 2730 ГВтч. Партнером NIS по проекту выступает словацкая компания GGE. Второй проект мы реализуем на паритетных началах с ООО «Газпром энергохолдинг». Речь идет о строительстве в Панчево ТЭЦ мощностью порядка 200 МВт при годовом производстве электроэнергии в 1350 ГВтч. Кстати, с ООО «Газпром энергохолдинг» мы собираемся расширять сотрудничество и по другим направлениям. В частности, по повышению энергоэффективности наших предприятий.

Помимо этого, мы самостоятельно реализуем проект по малой когенерации на месторождениях нефти и газа. Одна такая установка уже запущена в Сираково в июле. До конца года планируем ввести в строй еще семь. Завершить проект планируется к концу 2014 года. Суммарная мощность всех установок составит 40 МВт.

– А почему в этом году NIS вошла в проект ветрогенерации в Пландиште?

– В Европе создать механизм, компенсирующий производство углекислого газа с помощью генерации «зеленой» энергии, значительно выгоднее, чем оплачивать квоты за выброс CO₂. Ветропарк Plandište, кстати, – первый и крупнейший проект ветрогенерации в Сербии. Станция мощностью 102 МВт будет запущена в эксплуатацию в конце следующего года. Общие инвестиции



составят 160 млн евро, но вклад нашей компании, доля которой – 50%, не превысит 25 млн. Потому что мы смогли выстроить такую финансовую конструкцию, где сделали гарантированные поставки электроэнергии предметом залога и тем самым не обременили себя дополнительным банковским долгом. Такие подходы мы стараемся использовать и в других наших проектах, что позволяет сосредоточить основные финансовые средства на развитии профильного бизнеса.

– Другие проекты – это и освоение нетрадиционных ресурсов нефти и газа?

– В том числе. Это разработка нетрадиционных запасов газа, нефтяные сланцы, тяжелая и высоковязкая нефть, метан угольных пластов и так далее. Пока экспериментируем в этих направлениях.

– Что-то уже делается по разработке месторождений нефтяных сланцев?

– Из представляющих промышленный интерес районов можно говорить прежде всего об Алексинце, расположенном на юго-востоке Сербии, где запасы сланцев оцениваются примерно в 2 млрд т. Мы не исключаем возможности своего участия в их разработке. Партнером – поставщиком технологий здесь для нас может выступить российский «Атомэнергопроект». Но никаких окончательных решений еще не принято.

– Рассматриваете ли вы возможность реализации проектов, связанных с угольной генерацией электроэнергии?

– NIS изучает потенциальные возможности реализации проекта по строительству ТЭС в районе угольного разреза Kovin.

Беседу вел Денис Кириллов

Модификация битума

Российские дороги станут долговечнее

Всё больше российских дорог строится и ремонтируется с применением полимерно-модифицированных битумов (ПМБ). Этот материал позволяет значительно увеличить межремонтный период и в целом улучшить качество покрытия. Модифицированные битумы уже производятся на Омском нефтеперерабатывающем заводе (НПЗ), а со следующего года «Газпром нефть» совместно с Total откроет производство на Московском НПЗ.

Битумы

Полимерно-модифицированные битумы, обычно в российской практике называемые полимерно-битумными вяжущими (ПБВ), – это вид вяжущих материалов, применяемый как альтернатива традиционным нефтяным битумам при производстве асфальтобетонных смесей. Получаемый на их основе асфальтобетон выдерживает более широкую амплитуду температур, чем обычный, повышается прочность, сдвигоустойчивость, водо- и трещиностойкость покрытия (что особенно важно при частых переходах температуры через отметку в ноль градусов). Срок службы асфальтобетонного покрытия на основе ПБВ существенно увеличивается. Кроме того, на 6–8 дБ снижается шум при движении транспорта, уменьшается износ шин.

В США доля дорог с ПБВ составляет более 15%, в Европе – порядка 20%, а власти Китая в 2000 году при-

няли программу, согласно которой все скоростные трассы должны строиться с применением полимерно-битумных вяжущих. В России же исследования

- **В США доля дорог с ПБВ составляет более 15%, в Европе – порядка 20%, а власти Китая в 2000 году приняли программу, согласно которой все скоростные трассы должны строиться с применением полимерно-битумных вяжущих**

по применению ПБВ в дорожном строительстве были начаты в 1970-х годах. После изучения результатов мониторинга первых опытных участков вышли рекомендации СоюздорНИИ о широком внедрении ПБВ в дорожном строительстве в СССР. Далее последовало более активное их применение на участках дорожно-строительных работ, но результаты не всегда получались стабильными. Это было связано и с отсутствием культуры производства ПБВ – битум дорожные организации буквально «мешали в ведре».

«Мы решили пойти дальше и организовали производство полимерно-битумных вяжущих на нефтеперерабатывающем заводе, где осуществляется качественная подготовка сырья со стабилизацией исходных характеристик, где есть возможность подбора оптимальной рецептуры и подготовки всех необходимых компонентов. Так, с 2010 года на Омском НПЗ введена в эксплуатацию



› Традиционное полимерно-битумное вяжущее состоит из двух основных компонентов – битумного сырья и полимера. Единственный производитель необходимого полимера (термоэластопласт) в России – это компания СИБУР. Также на нашем рынке представлены европейские и азиатские аналоги. У нового модифицированного битума присутствует третий компонент – химический «сшиватель», позволяющий создать из первых двух элементов гомогенную массу. Этот реагент и является ноу-хау компании Total. Таким образом, по сравнению с традиционным ПБВ качественно повышается стабильность образуемой структуры, и устойчивость получаемого асфальтобетона при этом существенно увеличивается.

установка по производству ПБВ, – отмечает начальник Департамента битумных материалов ОАО «Газпром нефть» Дмитрий Орлов. – Сейчас она загружена на максимальную мощность. Освоив производство ПБВ по ГОСТу, мы начали изучать лучшие мировые практики в битумных технологиях, не ограничиваясь российским опытом. Мировая нефтехимическая промышленность также не стояла на месте: многие зарубежные производства освоили выпуск новых модифицированных битумов в 1960-х годах. Нами были рассмотрены технологии нескольких мировых производителей, но в итоге была выбрана технология Styrelf французской компании Total, которая уже более 40 лет демонстрирует свои отменные характеристики. Решение о том, что необходимо освоить производство модифицированного битума именно по этой уникальной технологии, в компании было принято около двух лет назад».

ИСПЫТАНИЯ

За последние годы было построено несколько опытно-экспериментальных участков автомобильных дорог с применением полимерно-битумных вяжущих производства «Газпром нефти». Например, в 2011 году в Алтайском крае, на автодороге

А349 Барнаул–Рубцовск до границы с Казахстаном на Семипалатинск (85–95-й км). Тогда же ПБВ использовали в Омской области, на автодороге 1Р402 Тюмень–Ялуторовск–Ишим–Омск (455–456-й км). В рамках этого проекта совместно с ФКУ «Сибуправдор» и ФКУ Упрдор «Алтай» на соответствующих автодорогах были построены смежные участки с использованием ПБВ и обычного битума. Это позволит «Газпром нефти» и другим участникам рынка наиболее достоверно оценить эффективность применения модифицированных битумов, так как эти участки находятся в равных климатических условиях, под одинаковой транспортной нагрузкой. Программа мониторинга рассчитана на пять лет (с ежегодной комплексной оценкой).

В прошлом году в ходе мониторинга были взяты и проанализированы пробы асфальтобетонных смесей, проведено извлечение ПБВ и битума



из асфальтобетона для определения изменения их свойств за год эксплуатации покрытий. Анализ показал, что трещины и колеи на покрытии с использованием ПБВ встречаются значительно реже.

Опытный участок также был уложен в Московской области на трассе А108 «Бетонное малое кольцо» (27–29-й км). ПБВ использовались на инфраструктурных объектах Дальнего Востока (мостовые сооружения на остров Русский и через бухту Золотой Рог). В 2012 году совместно с «Росавтодором» полимерно-модифицированный битум по технологии Styrelf был впервые испытан в российских условиях на 83–84-м км М2 «Крым». Для строжайшего соблюдения технологии Styrelf битум Московского НПЗ был отправлен на польский завод Total, где его модифицировали.

Ожидается, что наибольшая эффективность применения модифицированных битумов проявится на 4–5-й год эксплуатации дорожного покрытия. Интересно, что, хотя модифицированный битум дороже обычного, стоимость 1 км дороги при его применении возрастает менее чем на 1%, а в результате снижается колеобразование и срок службы всего дорожного покрытия увеличивается до двух раз.

Во многих современных проектах дорог закладывается применение ПБВ. Правда, сегодня, ввиду того что спрос превышает предложение, нередко приходится менять проекты и использовать при строительстве традиционный битум. Но не стоит

думать, что нововведения легко прокладывают себе дорогу. К примеру, приходится объяснять потребителям, что модифицированный битум позволяет использовать существующие технологии дорожного строительства и традиционную дорожно-строительную технику, а также не требует строительства специальных асфальтобетонных заводов. Любое современное предприятие этой отрасли оснащено таким образом, чтобы в одночасье перейти с обычного битума на модифицированный.

ТРЕТЬ РЫНКА

Как известно, правительство требует увеличить объемы строительства дорог минимум вдвое к 2020 году. Соответственно, рынок растущий. Но доля модифицированных битумов пока довольно низкая – менее 2%, то есть около 100 тыс. т. Основные производители – «Газпром нефть» (порядка 16 тыс. т), ТНК-ВР (около 22 тыс. т). Собственное производство планирует запустить и «Роснефть». Доля нефтяников на этом рынке составляет порядка 40%. Остальное – это крупные дорожные компании и частная инициатива.

Первоначально мощность установки на Омском НПЗ составляла 10 тыс. т в год. Сейчас ее удалось повысить до 17 тыс. т. Именно такой объем планируется произвести на ней в 2013 году. Кстати, 17 тыс. т ПБВ – это около 300 км двухполосной магистральной дороги. Пока для Сибири и Дальнего Востока этого объема достаточно. К концу текущего года «Газпром нефть»

планирует произвести более 25 тыс. т модифицированных битумов.

В начале 2014 года производство модифицированного битума откроется на Московском НПЗ. Проектная мощность – 60 тыс. т в год. Но на этот показатель планируется выйти только к 2020 году. Планы на 2014 год скромнее – 18 тыс. т. Столь высокая (в сравнении с Омским НПЗ) проектная мощность обусловлена тем, что производство будет в первую очередь ориентировано именно на Московский регион. А Москва и область потребляют до 20% всего российского битума, и плотность дорог в столичном регионе существенно выше, чем в Сибири. Предполагается, что модифицированные битумы «Газпром нефти» будут использоваться на платной автомобильной дороге Москва–Санкт-Петербург.

У «Газпром нефти» есть планы по производству модифицированных битумов на мощностях сербской «дочки» – NIS. А в странах СНГ компании наиболее интересен рынок Казахстана. В прошлом году здесь был куплен битумный завод проектной мощностью 180 тыс. т нефтяного битума.

По итогам первого полугодия 2013 года «Газпром нефть» заняла треть рынка традиционных битумов. По мнению специалистов компании, к 2025 году объемы потребления ПБВ в России составят около 500 тыс. т, или 7% от рынка производства традиционных битумных вяжущих. «Газпром нефть» намеревается занять также треть этого нового для нашей страны рынка.

Александр Фролов



ГАЛАКТИКА

ОБЩЕСТВЕННО-КУЛЬТУРНЫЙ ЦЕНТР

✦ Аквапарк с открытыми и закрытыми площадками, кафе, барами, детской территорией ✦ Ледовая арена круглогодичного действия ✦ Боулинг на 8 дорожек ✦ 3 кинозала ✦ Рестораны ✦ Открытые террасы ✦ Ночной клуб ✦ Фудкорт ✦ Детский интерактивный развивающий клуб ✦ Конгресс-холл с деловым центром и конференц-залами на 1100 мест ✦ Торговая галерея ✦



✦ ОТКРЫТИЕ В ДЕКАБРЕ 2013

Сочи, Красная Поляна

www.galaxy-centre.ru ✦



Третий энергетический пакет

изменяет облик газовой отрасли Европы

Поставки газа из России в Европу начались еще в 1969 году, когда был подписан соответствующий контракт с Италией. Всё это время российский газ продолжал поступать в Европу, покрывая ее спрос в энергоресурсах, что свидетельствует о прочных коммерческих отношениях между «Газпромом» и его клиентами. Можно с уверенностью сказать, что российская компания внесла свой вклад в создание европейской газовой отрасли. Конечно, нет никаких сомнений в том, что Третий энергетический пакет, регулирующий газовую и электроэнергетическую отрасли ЕС, создал для «Газпрома» определенные трудности. Но это не отменяет того факта, что Европе всё так же нужен газ и что «Газпром» по-прежнему идеально подходит на роль его поставщика.



Алекс Барнс, начальник подразделения по вопросам регулирования рынка Gazprom Marketing & Trading Ltd

ИЗМЕНЕНИЕ МЫШЛЕНИЯ

Газ является одним из основных источников энергии для Европы. Рост количества электростанций, работающих на газе, сыграл важную роль в сокращении выбросов углекислого газа. Успех был достигнут даже несмотря на высокую степень зависимости от импорта. Коммерческая модель, благодаря которой это стало возможным, не отличалась сложностью: экспортеры газа, такие как Россия, Норвегия и Алжир, подписывали долгосрочные контракты с импортирующими компаниями, такими как Gaz de France, Eni, RWE и E.ON Ruhrgas, которые часто являлись монополиями. Экспортеры гарантировали, что поставки газа будут гибкими (это необходимо для того, чтобы справляться с изменениями спроса из-за погоды, например), тогда как импортеры гарантировали обеспечение спроса. В основу контрактов на поставку и финансирования строительства трубопроводов была положена система долгосрочного резервирования транзитных мощностей.

Однако в 1980-х и 1990-х годах экономическое мышление изменилось и возобладало мнение, что газовая отрасль, чтобы быть коммерчески успешной, не обязательно должна быть монополистической по своему характеру. Идея состояла в том, что только одна составляющая газового бизнеса могла относиться к естественной монополии, так как наличие конкурентов здесь просто экономически невыгодно. Речь шла о транспортной составляющей и, в частности, о том, кому принадлежат трубопроводы и кто является их оператором. Ведь абсолютно бессмысленно, если две конкурирующие газовые компании начнут строить абсолютно одинаковые трубопроводы, чтобы подвести газ к одной улице или фабрике.

Новая философия сводилась к тому, что при условии, когда все компании находятся в равных условиях и за соответствующую плату имеют право на равных использовать трубопроводы, на рынке могут присутствовать

конкурирующие поставщики газа – как на этапе разведки и добычи газа, так и на этапе его переработки и сбыта. Концепция, лежащая в основе такого подхода, известна как регулируемый «доступ третьих лиц». Именно она является фундаментом процесса либерализации газового рынка. В США и Великобритании ввели режим регулируемого доступа третьих лиц в 1980-х и 1990-х годах, и к концу 1990-х разовые рынки обеих стран отличались высоким уровнем либерализации и конкуренции.

Европейский союз также хотел либерализовать свой энергетический рынок с целью извлечения выгоды от конкуренции между поставщиками и повышения конкурентоспособности ЕС. В конечном итоге это привело к появлению Третьего энергетического пакета, который был принят в 2009 году и вступил в силу в 2011-м.

ВЕРХУШКА АЙСБЕРГА

Третий энергетический пакет прописывает правила структурирования газового рынка, что, в свою очередь, оказывает влияние на способы ведения бизнеса.

Во-первых, коренным образом меняется система резервирования транзитных мощностей. Теперь их можно продавать и распределять путем проведения аукционов. Любые зарезервированные, но не используемые мощности могут быть доступны для всех участников рынка. Это означает, что, пока существует достаточное количество мощностей для транспортировки газа, конкуренция между национальными рынками будет усиливаться, так как газ можно перекачивать с рынков с низкой ценой на рынки с более высокой.

Во-вторых, существует вероятность появления избытков мощностей, которые не будут использоваться. Это может произойти по двум основным причинам. Как правило, системы газоснабжения строятся в расчете на удовлетворение пикового, то есть максимального, спроса (например, в самый холодный день зимы). Такой пиковый

показатель обычно устанавливается в соответствии с прогнозируемым максимумом для определенного периода – например, самого холодного зимнего дня за 20-летний период. Конечно, большую часть времени спрос будет ниже этого уровня, что означает наличие неиспользуемых мощностей.

Также законодательство ЕС в части, касающейся обеспечения бесперебойности поставок, требует, чтобы страны строили дополнительные трубопроводы, соединяющие их с соседними рынками, на случай потери основного источника энергоснабжения. Это делается для того, чтобы газ можно было транспортировать из стран с достаточным газоснабжением туда, где ситуация достигла критической точки из-за значительных нарушений в системе газоснабжения. Тем не менее, поскольку потери основного источника питания происходят не каждый день, это вновь означает, что многие мощности, построенные с целью транспортировки газа между странами, использоваться не будут, что, в свою очередь, способствует более жесткой конкуренции.

В-третьих, цена, по которой газотранспортные компании продают свои мощности, будет меняться. Отчасти это происходит в результате структурных изменений. Мощности больше не продаются в соответствии со схемой «от пункта А до пункта Б» (например, от границы до электростанции), теперь применяется система тарифов «на входе/выходе». Компании резервируют мощности «на входе», чтобы войти в рыночную зону и стать участниками операций на торговой площадке, а также – мощности «на выходе», чтобы осуществить поставку газа потребителю (например, электростанциям, муниципальным предприятиям, крупным производствам). Размер прибыли, которую могут получить газотранспортные компании, регулируется законодательно, а затем принимается решение о структуре тарифов на предоставляемые мощности и о дозированной прибыли. Таким образом, компании могут сами определять, сколько они получают от сборов



«на входе» и сколько – «на выходе». Помимо этого, такие компании сталкиваются со следующей проблемой: если они не продают тот объем мощностей, на который рассчитывали, или пользователи сети газоснабжения платят за мощности меньше, чем ожидалось, уровень дохода операторов транспортной системы оказывается ниже разрешенного. Согласно предлагаемым правилам, им разрешат поднять тарифы на следующий год, чтобы компенсировать недополученные доходы. Однако это означает, что компании, зарезервировавшие мощности на срок свыше одного года, не смогут точно рассчитать свои будущие затраты на транспортировку.

Наконец, новые правила изменят место, где газодобычающие компании смогут продать газ газоперерабатывающим и сбытовым компаниям. Газ можно будет продавать только через виртуальные торговые хабы, поскольку закроется возможность резервировать мощности, или определять объемы поставок газа на границе между двумя национальными рынками, как это происходит сейчас. Компания, которая ранее продавала газ своему контрагенту, например, на границе между Германией и Нидерландами, теперь должна будет выбрать торговую площадку на территории либо Германии, либо Нидерландов.

Эти изменения (а они являются лишь верхушкой очень сложного по своей структуре айсберга) отразятся

на конкурентной динамике европейского рынка и, следовательно, потребуют, чтобы участники рынка пересмотрели свою стратегию ведения коммерческой деятельности. В свою очередь, это неизбежно приведет к тому, что придется менять структуру существующих соглашений и контрактов.

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Если рассмотреть изменения в системе резервирования мощностей, то мы увидим, что ключевым фактором, который определяет проводимую компаниями стратегию резервирования, будет их стремление заказать прокачку более значительных объемов газа, чем система может физически осуществить. При наличии достаточного количества мощностей (то есть при низком уровне риска перегрузки сети) компании станут резервировать только те мощности, которые им необходимы, причем на четко определенный срок. Если существует риск перегрузки системы, компании будут знать, что, если они готовы заплатить достаточно высокую цену, они могут зарезервировать то, что им нужно, через аукционы, посредством которых распределяются мощности. Они смогут заранее зарезервировать больше мощностей, чтобы избежать риска нехватки мощностей или необходимости их покупки по очень высокой цене на краткосрочных торгах.

Однако, как было отмечено ранее, для транзита физических объемов газа существующих мощностей скорее

всего будет достаточно. Это связано с тем, как спроектирована система в целом, а также с требованием строительства дополнительных трубопроводов для обеспечения бесперебойности поставок. Эти факторы способствуют тому, чтобы компании использовали мощности более обдуманно, то есть резервировали меньше мощностей на периоды низкого спроса и таким образом минимизировали свои расходы на мощности. Они также означают, что компании, как правило, платят за мощности минимальную цену, так как обычно наличие транзитных мощностей превышает потенциальный спрос. Всё это в целом увеличивает вероятность того, что газотранспортные компании столкнутся со снижением показателей своей прибыли. В свою очередь, это будет стимулировать газотранспортные компании повышать свои тарифы на следующий год, что увеличит расходы компаний, которые зарезервировали мощности, а также повысит уровень неопределенности для таких компаний в отношении стоимости мощностей. Несомненно, в ситуации увеличения стоимости и повышения уровня неопределенности лучшей мерой, которую могут принять компании, станет резервирование минимального количества мощностей на минимально возможные сроки. Но это может образовать порочный круг, так как такая стратегия повышает риск снижения прибыли и, следовательно, провоцирует дальнейшее повы-



• При новой системе, организованной по принципу «вход-выход» и основанной на газораспределительных хабах, российская компания может получить доступ ко всем клиентам на этом рынке – от электростанций и распределительных компаний до мелких потребителей

шение тарифов газотранспортными компаниями. В Великобритании такая ситуация стала причиной высокой волатильности цен на мощности.

Кроме того, компании сталкиваются с риском изменения структуры тарифов в результате попыток упорядочить тарифы по всей Европе. Несмотря на то что общий уровень транспортных расходов сохранится, поскольку доходы, которые могут получить газотранспортные компании, регулируются законодательно, тарифы могут существенно различаться от компании к компании. Давайте рассмотрим разницу между сборами «на входе» и «на выходе». Если, к примеру, оператору транспортной системы разрешено получать доход в размере 100 млн евро, он может сам выбирать, какую часть этой суммы он получит, продавая мощности «на входе», и сколько – «на выходе». Это распределение доходов между мощностями «на входе» и «на выходе» варьируется от страны к стране: где-то соотношение составляет 50:50, где-то «на входе» получают 20%, а «на выходе» – 80%. Используя наш пример, где уровень разрешенного дохода составляет 100 млн евро, переход от соотношения 20:80 к соотношению 50:50 будет означать, что те, кто поставляют газ на торговую площадку (то есть покупают только мощности «на входе»), должны будут заплатить на 30 млн евро больше, а те поставщики, которые покупают газ на торговой площадке и затем доставляют

его конечным пользователям, соответственно, сокращают свои расходы на 30 млн евро. Некоторые регулирующие органы высказали ошибочное мнение о том, что, поскольку на транспорт приходится незначительная часть расходов конечного потребителя на энергоносители, подобные перекосы не должны оказать существенного влияния на рынок. Однако, как показывает приведенный выше пример, для самых газовых компаний тарифообразование – игра, в которой если один выигрывает, то другой обязательно проигрывает, и это может серьезно влиять на конкретные компании, на их издержки и прибыль.

Когда компании резервируют мощности, они, несомненно, делают так, чтобы эти расходы были включены и в общие счета, выставяемые их клиентам. Конечно, это зависит от готовности заказчика взять на себя такой риск, а это, в свою очередь, зависит от структуры рынка. Там, где газ поставляется на торговую площадку, у покупателей возникает естественное желание сравнить цену, которую они платят, с ценой, установленной торговой площадкой. Как мы видели выше, планируется сделать так, чтобы газ поставлялся на торговые площадки, а не на границу, как это делается сейчас. Цена на газ, установленная на торговой площадке, косвенно включает в себя стоимость мощностей «на входе», так как газ проходит через эту транспортную сеть, чтобы попасть на торговую площадку.

Но не все мощности «на входе» стоят одинаково. Следовательно, существует вероятность (и довольно большая) того, что мощности «на входе» в точке А будут более дорогими, чем мощности «на входе» в точке Б, так как стоимость мощностей призвана отражать затраты на их поддержание, которые различаются в зависимости от места их нахождения. Если стоимость поставки газа (стоимость газа плюс стоимость входа в зону) отдельно взятого продавца выше цены хаба, то либо продавец будет вынужден продавать газ своим клиентам на торговой площадке без покрытия всех затрат на вход в зону, либо клиенту придется покупать газ по более высокой цене, чем у конкурентов. В любом случае контракты на поставку должны быть структурированы таким образом, чтобы и покупателя, и продавца устраивал уровень рисков, которые они понесут.

Что всё это означает для поставщиков газа в Европу? Что условия договоров на поставку газа необходимо скорректировать с учетом описанных выше изменений. Если покупатели достаточно свободны в выборе количества мощностей, на которые они могут подать заявки в течение дня, как это происходит сегодня, то это создает дополнительные трудности для поставщиков, которым нужно резервировать такие мощности, чтобы удовлетворить сделанные заявки, тем самым рискуя понести расходы, связанные с оплатой меняющихся, но при этом склонных к повышению тарифов. Кроме того, покупатели мощностей захотят быть уверенными в том, что они резервируют только то, что, по их мнению, они будут использовать, так как по новым правилам компании, которые резервируют мощности, но не используют их, могут столкнуться с тем, что такие мощности будут переданы другим пользователям, но им всё равно придется платить за них. Использование хабов также означает, что придется внести изменения в структуру контрактов, поскольку поставщики будут вынуждены теперь покупать газ на входе в зону. Если поставщик продает

- **Получив возможность резервировать мощности по мере возникновения необходимости и тогда, когда это нужно, «Газпром» может принять решение поставлять больше газа на рынки и тем самым увеличить свою выручку и прибыль**



газ по цене хаба, он хочет быть уверен, что у него есть средства управления издержками, связанными с затратами на мощности, либо путем покрытия этих издержек за счет повышения стоимости газа, продаваемого клиентам, либо путем ограничения свободы, имеющейся у покупателя, либо путем обеспечения возможности покупать энергоносители по самой низкой цене и тем самым минимизировать свои затраты на мощности.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ «ГАЗПРОМА»

Конечно, эти структурные изменения окажут влияние на «Газпром». Но и в любой переходной ситуации существует вероятность как возникновения неблагоприятных последствий, так и появления новых возможностей. Остановлюсь на возможностях.

Во-первых, доступ «Газпрома» на европейский рынок расширится. Раньше российская компания зависела от продаж нескольким крупным клиентам, которые, в свою очередь, продавали газ конечным газораспределительным компаниям и конечным пользователям. «Газпром» не мог получить доступ к этим клиентам, потому что не мог забронировать мощности, необходимые для поставки газа им напрямую. При новой системе, организованной по принципу «вход/выход» и основанной на газораспределительных хабах, российская компания может бронировать входные мощности, посредством которых получает доступ к газораспределительным узлам, а уже от них может получить доступ ко всем кли-

ентам на этом рынке – от электростанций и распределительных компаний (например, городских электростанций в Германии) до мелких потребителей, таких как магазины и домохозяйства. Это даст «Газпрому» большие возможности при управлении рисками, связанными со спросом, с точки зрения как цены, так и объема. Например, корпорации станет легче самостоятельно поставлять газ на электростанции, что важно, так как она активно выходит на рынок электрогенерации.

Во-вторых, новые правила дают «Газпрому» большие возможности по оптимизации транспортных расходов. Ранее резервирование достаточного количества мощностей для транспортировки ожидаемого объема добываемого газа было сопряжено с трудностями. Чаще всего компаниям приходилось резервировать мощности с учетом пиковых показателей, а это означало, что на протяжении большей части года зарезервированные и оплаченные мощности не использовались. По новым правилам «Газпром» может зарезервировать больше мощностей на зимние месяцы, когда спрос, вероятно, будет высоким, и меньше – летом. Еще важнее то, что новые правила позволяют резервировать мощности на месяц вперед, на сутки вперед и в течение дня. Это означает, что, если компании понадобится больше мощности, чем первоначально предполагалось, «Газпром» может зарезервировать их по мере возникновения необходимости, даже в день поставки газа. Только это дает большие возможности в плане экономии средств. «Газпром» имеет преимущество, которым могут

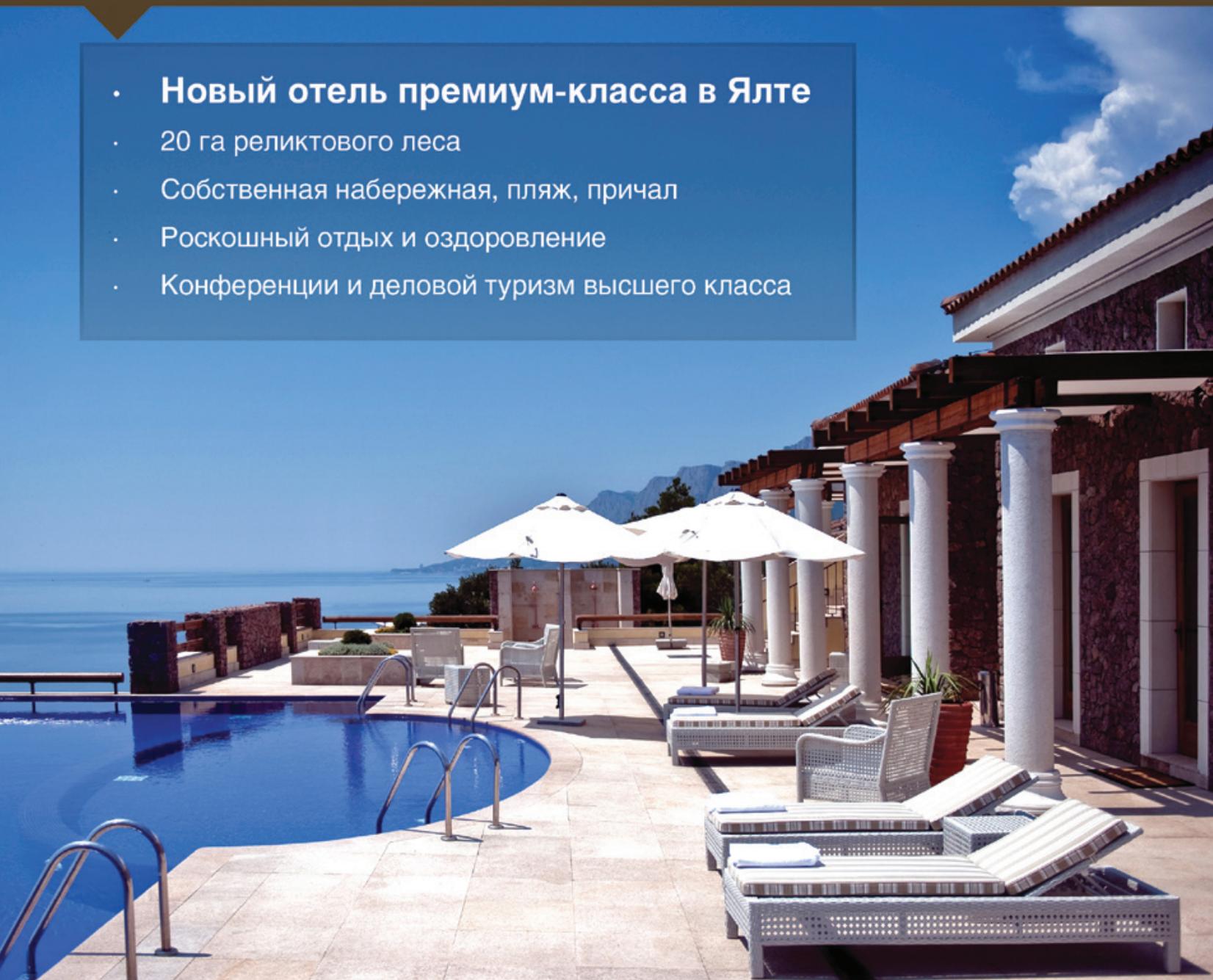
похвастаться немногие европейские компании, а именно глубокое понимание принципов работы трубопроводных сетей и структур газовых потоков в Восточной Европе. Это позволит российской корпорации прогнозировать вероятность недопоставок газа на конкретные мощности и заранее определять, когда лучше их резервировать: заблаговременно или на сутки вперед. А там, где «Газпром» является единственным поставщиком газа, он всегда будет знать, что риск резервирования мощностей кем-то еще ничтожно мал.

В-третьих, новые рыночные механизмы и спотовые рынки придадут большое значение гибкости поставок. Если спрос на газ растет из-за похолодания или объемы поставок сокращаются в связи с изменением маршрутов СПГ, при прочих равных условиях цена на газ будет расти. Однако выгоду из такой ситуации извлекут те компании, у которых есть газ и которые способны реагировать на изменения спроса. «Газпром», имеющий доступ к богатым запасам газа в хранилищах и владеющий магистральными трубопроводами, которые могут увеличивать свою пропускную способность, находится в идеальном положении. Получив возможность резервировать мощности по мере возникновения необходимости и тогда, когда это нужно, «Газпром» может принять решение поставлять больше газа на рынки и тем самым увеличить свою выручку и прибыль.

Алекс Барнс, начальник подразделения по вопросам регулирования рынка Gazprom Marketing & Trading Ltd



- **Новый отель премиум-класса в Ялте**
- 20 га реликтового леса
- Собственная набережная, пляж, причал
- Роскошный отдых и оздоровление
- Конференции и деловой туризм высшего класса



Виллы и Апартаменты



Собственная набережная и причал



Центр Красоты и Здоровья

УЧАСТНИК ПРОГРАММЫ ДМС ОАО «СОГАЗ»

Резиденция «Крымский Бриз»

Ялта, Парковое
+38 (0654) 23 88 88

www.crimeabreeze.com



Опора

Развитие ПХГ обеспечивает стабильность Единой системы газоснабжения

В конце сентября «Газпром» ввел в эксплуатацию подземное хранилище газа (ПХГ) в Калининградской области. Это 22-е хранилище корпорации на территории России. Оно предназначено для повышения стабильности газоснабжения самого западного региона нашей страны и экспортных поставок зарубежным партнерам.

ТАКИЕ РАЗНЫЕ ХРАНИЛИЩА

Большинство ПХГ расположены на глубине от 300 м до 4 км. Такая глубина позволяет поддерживать высокое давление и закачивать больше топлива. Хранилища в основном сооружаются в истощенных нефтяных и газовых месторождениях, а также в водоносных пластах. Последние, конечно, дороже. Но выработанные месторождения около центров потребления могут отсутствовать, и тогда создание хранилищ в водоносных пластах оказывается экономически оправданным. Именно с таких ПХГ началась история отрасли в нашей стране.

Первое ПХГ в СССР было построено в 1958 году – Башкатовское в Куйбышевской (Самарской) области. А в 1959-м началось заполнение газом первого крупного, объемом 400 млн куб. м, Калужского хранилища. В эксплуатацию оно было введено в 1963 году. В том же году впервые в мире было создано хранилище промышленного значения в горизонтальном и пологопадающем водоносном пласте – Гатчинское ПХГ (Ленинградская область).

По мере развития Единой системы газоснабжения хранилища стали строить в выработанных месторождениях в районах Саратова, Оренбурга и Северного Кавказа. Всего на момент распада Советского Союза было создано порядка 40 объектов, из которых более 20 – на территории РСФСР.





- К концу 2011 года суммарная активная емкость хранилищ на территории нашей страны составляла 66,7 млрд куб. м, а к концу прошлого года –

68,2 млрд куб. м

Последние годы объекты подземного хранения газа в России реконструируются. Основная задача, которая при этом решается, – это увеличение активного объема газа и повышение суточной производительности. Для этого не только заменяется и модернизируется оборудование, но и внедряются новые технологии, в основном пришедшие из сферы добычи газа. Так, зачастую вместо традиционных вертикальных скважин бурятся наклонно-направленные и горизонтальные, значительно повышающие производительность хранилища. Кроме реконструкции существующих ПХГ, «Газпром» занимается и строительством новых. В сентябре была введена в эксплуатацию первая очередь уникального для нашей страны Калининградского ПХГ, расположенного в соляных кавернах.

ТРЕТИЙ ТИП

Объекты подземного хранения в полостях горных пород – в заброшенных шахтах, старых туннелях, пещерах – явление в целом нередкое. Для этих целей используются также специальные горные выработки в известняках, гранитах, глинах, каменной соли. Именно соляные хранилища наиболее дешевы. Но выщелачивание каверн занимает несколько лет, а сами ПХГ получаются относительно небольшими.

Хотя в СССР был опыт строительства таких хранилищ (в Армении), на территории России Калининградское ПХГ стало первым подобным объектом. Его пуск – это часть работы «Газпрома» по газификации Калининградской области. Ранее для увеличения подачи газа в регион компания почти в два раза (до 2,5 млрд куб. м в год) увеличила производительность газопровода Минск–Вильнюс–Каунас–Калининград, а также расширила компрессорную станцию «Краснознаменская». За последние 11 лет в области построено 42 межпоселковых газопровода протяженностью 400 км. Газификация региона выросла на 23,2% – до 64,2%.

Преимущество соляных хранилищ в исключительно высокой производительности – активный газ можно откачивать со скоростью около 10 млн куб. м в сутки. И хотя из-за небольших объемов такие хранилища не приспособлены для обеспечения газоснабжения в течение всей зимы, они позволяют решать проблему резких скачков потребления.

«Хранилища такого типа обладают рядом несомненных преимуществ. В частности, можно оперативно ввести режим закачки и переключать его на режим отбора.

Это говорит о том, что в осенне-зимний период мы всегда будем иметь полное подземное хранилище в Калининграде, а значит – высокую степень надежности поставок газа потребителям», – сказал Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер. Учитывая географическое положение Калининградской области, вопрос ее энергетической безопасности особенно важен. Надежное газоснабжение – это основа для развития производств, создания новых рабочих мест и в целом повышения привлекательности региона.

Введенная в эксплуатацию первая очередь – это два резервуара суммарным объемом 52 млн куб. м и максимальной суточной производительностью 4,8 млн куб. м газа. Для сравнения: среднесуточное потребление газа в регионе – 5,9 млн куб. м. Вскоре будут построены пять обособленных резервуаров суммарной активной емкостью 261 млн куб. м. Суточная производительность хранилища увеличится до 12 млн куб. м.

Теперь у «Газпрома» на территории РФ 22 ПХГ (26 объектов хранения газа). Из них 17 располагаются в истощенных газовых месторождениях, 8 – в водоносных структурах и 1 – в соляных кавернах.

ОБЩАЯ ЗАДАЧА

Подземные хранилища газа не только позволяют сгладить сезонную неравномерность потребления – они придают дополнительный запас прочности работе газотранспортной системы. В отопительный период хранилища обеспечивают порядка 20% поставок газа российским потребителям и на экспорт. В дни резких похолоданий этот показатель доходит до 40%. К примеру, 20 декабря 2012 года, когда отмечались аномально низкие температуры, был установлен абсолютный рекорд отбора газа из ПХГ – 670,7 млн куб. м газа в сутки. Максимально возможная суточная производительность в начале сезона отбора составляла немногим больше – 671,1 млн куб. м.

Сегодня Единая система газоснабжения активно развивается, растет уровень газификации регионов России, вводятся новые месторождения, реализуются международные газотранспортные проекты. Все это увеличивает сезонную неравномерность потребления газа, повышает требования к надежности и стабильности поставок голубого топлива. По мере реализации Восточной газовой программы и планов по расширению ЕСГ на восток России эти требования, равно как и требования к суточной производительности

- транспортировка



ПХГ «Газпрома» на территории России, будут возрастать с каждым днем.

Решить эти задачи можно только объединенными усилиями всех, начиная со строителей и заканчивая работниками Центрального производственно-диспетчерского департамента «Газпрома». Кстати, учитывая недостаточную геологическую изученность Восточной Сибири и Дальнего Востока, только на выявление первоочередных объектов для строительства хранилищ в регионе потребуется не менее шести лет.

К концу 2011 года суммарная активная емкость хранилищ на территории нашей страны составляла 66,7 млрд

куб. м, а к концу прошлого года – уже 68,2 млрд куб. м. Сегодня ведется реконструкция и расширение ряда мощностей Совхозного (Оренбургская область), Степновского (Саратовская область), Касимовского (Рязанская область) и других ПХГ. Строится Беднодемьяновское хранилище в водоносных пластах (на границе Пензенской области и Республики Мордовия), а также еще одно ПХГ в отложениях каменной соли – Волгоградское. К 2015 году потенциальная максимальная суточная производительность хранилищ должна увеличиться примерно до 1 млрд куб. м.

Александр Фролов



ФОТО АВТОРА, МАРАТА ФАЙЗРАХИМАНОВА

ГАЗель Next

МЕНЯЕТ ВСЁ

Реклама



Оцинкованный кузов



3 года гарантии или 150 000 км



20 000 км интервал ТО



4,6 руб – затраты на 1 км пробега¹



от 699 000 руб. – цена²



2 года – кредит и лизинг без переплаты³

azgaz.ru
8-800-700-0-747

GAZ FINANCIAL SERVICE⁴

GAZ ASSISTANCE⁵

¹ – Оценка фактических затрат на 1 км из расчета пробега 180 тыс. км. за 3 года. При расчете учитывались: расходы на топливо, плановое ТО с учетом замены быстроизнашиваемых деталей, страховки и налоги. ² – Для автомобиля Газель Next в комплектации шасси (A21R22). ³ – Субсидированная ставка по кредиту составляет 0% годовых и отражает затраты клиента на покупку автомобиля в кредит на основных условиях акции «Рассрочка на 2 года + ТО в кредит» при одновременном предоставлении официальным дилером «ГАЗ» специальной цены автомобиля, что делает такие затраты сопоставимыми с расходами на кредит со ставкой 0% годовых. Основные условия программы: кредит в рублях, срок 24 мес., первоначальный взнос от 50% стоимости автомобиля, процентная ставка в кредитном договоре 12,4%, в сумму кредита включены страховые премии по КАСКО, страхованию жизни и здоровья за весь срок действия кредитного договора. В сумму кредита включена стоимость ТО после 20 тыс. и после 40 тыс. км. пробега автомобиля. Кредит предоставляется ООО «Русфинанс Банк» (лицензия ЦБ РФ №1792 от 15.02.2006). Требования, предъявляемые к заемщику, определяются банком-партнером, подробности на сайте www.rusfinancebank.ru. Решение о выдаче кредита или отказе в выдаче кредита принимается банком-партнером. Лизинг без переплаты возможен при определенных условиях: аванс не менее 30%, срок лизинга 12-24 месяца, график платежей дигрессивный. Компания-партнер ООО «Элемент Лизинг». Подробности в офисах продаж ООО «Элемент Лизинг». Срок действия предложения - до 31.12.2013г. Не является публичной офертой, определяемой ст. 437 (1) ГК РФ. ⁴ – ГАЗ Финансиал сервис. Компания - партнер – ООО «Элемент Лизинг». ⁵ – ГАЗ Ассистанс.



СТРЕМИТЬСЯ К ИНТЕГРАЦИИ

На вопросы журнала отвечает председатель совета директоров и генеральный директор международного ценового агентства Argus Media Эдриан Бинкс



НЕДОСТАТОК ПРЕДЛОЖЕНИЯ

– Г-н Бинкс, какова сегодня ситуация на глобальном рынке нефти и нефтепродуктов?

– После финансового кризиса 2008–2009 годов на мировом рынке ощущается недостаток предложения нефти. Превышение спроса над предложением здесь наблюдается впервые с конца 2011 года. Спрос на это сырье растет на фоне постоянных перебоев в экспортных поставках из стран Ближнего Востока и Западной Африки. Добыча

в Ливии, Иране, Судане и Нигерии с начала 2012 года сократилась на 1,9 млн баррелей в сутки. В одной только Ливии производство черного золота снизилось с 1,4 млн барр./сут. в мае текущего года до 150 тыс. барр./сут. Крупнейший спад добычи произошел в Иране, в результате чего рынок потерял более 800 тыс. барр./сут. по сравнению с прошлым годом. Однако Саудовская Аравия компенсирует эти сокращения, и объем добычи здесь уже превысил 10 млн барр./сут. – это максимальный уровень с августа 1981 года.

В результате нефть дорожает и уступает свою долю рынка конкурентным видам топлива, особенно в секторе тепловой генерации. Вслед за нефтью дорожает и природный газ, цены на который за пределами Северной Америки в основном привязаны к нефтяным котировкам. Ему на смену в Европе и Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) приходит уголь, вытесняемый дешевым газом из Северной Америки. Между тем можно утверждать, что до тех пор, пока не увеличится доля автомобилей, работающих на электричестве и газе, именно нефть останется доминирующим топливом в транспортном секторе. Впрочем, спрос на черное золото будет расти медленнее мировой экономики и энергопотребления, главным образом благодаря повышению энергоэффективности.

Тем не менее нельзя забывать о фундаментальных факторах, формирующих конъюнктуру рынка. Экономические индикаторы говорят о постепенном восстановлении спроса в странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), особенно в США, Вели-

кобритании и Японии. Китай наращивает темпы промышленного роста после снижения в первом полугодии 2013 года. Однако показатели Индии и Бразилии отстают от общего тренда. В прошлом году бензин впервые с начала 2000-х обогнал дизельное топливо по темпам роста потребления. Увеличение потребительских расходов в странах, не входящих в ОЭСР, частично обусловлено повышенным спросом на бензин. Экономике в этих государствах уже достигли уровня зрелости, что ограничивает потребление дизтоплива в таких секторах, как строительство, коммерческий транспорт и т. д.

Себестоимость добычи нетрадиционной нефти в последние годы устанавливала предельное значение рентабельности в добывающем секторе, но мало влияла на цены, которые поддерживал ОПЕК. Сегодня предельная рентабельная стоимость добычи сланцевой нефти в США составляет \$45–65/барр. в зависимости от региона. Но котировки на международных рынках значительно выше благодаря мерам, принимаемым странами ОПЕК и в частности Саудовской Аравией. Для ближневосточных производителей минимальная цена нефти составляет приблизительно \$90–95/барр. Долгосрочные фьючерсы на Brent на 2015–2018 годы также торгуются в диапазоне \$89–96/барр. Верхнюю границу ценового диапазона формирует Пекин, сокращая закупки нефти, когда цены на нее не позволяют китайским НПЗ получать прибыль. Китай покупает нефть в Европе, Африке, Латинской Америке и на Ближнем Востоке, что позволяет ему влиять на соотношение цен на различные сорта.

Россия в последние годы активно наращивает экспорт нефти в АТР, куда постепенно смещается центр тяжести мирового рынка. Экспортируя нефть на запад и восток, Россия также может претендовать на лидирующие позиции на рынке и превратиться из пассивного потребителя цен в важный фактор их формирования.

ТРАНСФОРМАЦИЯ

– Какие тенденции вы можете отметить на рынках природного газа?

– По большей части они остаются региональными, но наращивание объемов международной торговли позволяет установить связи между ранее изолированными ценовыми регионами. Высокий спрос на газ усугубляет зависимость крупных экономик в АТР от поставок сжиженного природного газа (СПГ). Покупатели в Европе, на Ближнем Востоке и в Латинской Америке конкурируют за партии этого топлива, стремясь удовлетворить растущий спрос или заменить им более дорогостоящие нефтепродукты. Засуха в Бразилии, суровая зима в Корее и состояние атомных реакторов в Японии оказали более заметное влияние на региональные газовые рынки, чем прежде, именно благодаря росту мировой торговли СПГ.

В Европе спрос на газ остается слабым, но ограниченное предложение СПГ после аварии на АЭС «Фукусима» в Японии, а также снижение производительности старых месторождений в Северо-Западной Европе поддержали цены. Привязка цен на газ к более высоким нефтяным котировкам создает трудности для европейских дистрибуторов, так как покупатели, как правило, заинтересованы в ценах, отражающих ситуацию на местных рынках. Высокий спрос в Северо-Восточной Азии и Южной Америке на фоне низкого потребления в Европе привел к тому, что европей-

• На мировом рынке ощущается недостаток предложения нефти. Добыча в Ливии, Иране, Судане и Нигерии с начала 2012 года сократилась на 1,9 млн баррелей в сутки

ские СПГ-терминалы реэкспортируют всё больше партий на эти рынки, где цены значительно выше.

С развитием добычи сланцевого газа рынок США остается в стороне от мировой торговли, по крайней мере до тех пор, пока в конце десятилетия в стране не заработают первые СПГ-проекты. Цены на поставки американского СПГ будут устанавливаться относительно котировок газа на торговом узле Henry Hub, что ухудшит перспективы ценообразования с привязкой к нефтяным котировкам, особенно учитывая тот факт, что азиатские импортеры СПГ крайне заинтересованы в диверсификации цен. На североамериканских рынках газа наблюдается избыток предложения. Но цены могут немного вырасти в 2015–2016 годах в зависимости от темпов экономического развития. Промышленное потребление в США после мирового финансового кризиса выросло. За последние семь лет добыча газа увеличилась на 30%. Производители сумели сократить сроки бурения скважин, увеличить глубину проходки сланцевых пород, повышая выход газа и окупаемость инвестиций. Ожидается,

что добыча в Канаде, сократившаяся за аналогичный период на 21%, начнет расти, так как темпы бурения газовых скважин на западе США замедлились, тогда как спрос в Калифорнии остается на прежнем уровне.

Позиция России на фоне подобных изменений также может трансформироваться. Новые маршруты поставок открывают ей доступ к растущим рынкам Азии и позволяют экспортерам компенсировать спад спроса в Европе, диверсифицируя поставки. Однако если Россия хочет на равных конкурировать с экспортерами из США, Африки и со второй волной австралийских СПГ-проектов, она должна активно развивать инфраструктуру для экспорта СПГ.

НЕТРАДИЦИОННЫЙ ГАЗ

– Как вы оцениваете перспективы освоения мировых ресурсов нетрадиционного газа?

– Практическая реализация проектов освоения запасов газовых гидратов в западном полушарии – это перспектива нескольких десятилетий, и их успешность во многом будет определяться ценой. В настоящее время эти инициативы можно рассматривать как чисто научные, а не коммерческие проекты. Объемы добычи метана угольных пластов в США и Канаде не претерпели значительных изменений с 2005 года. Ничего удивительного в этом нет,





учитывая изменение роли угля в энергетике. Существующий уровень цен не обеспечивает необходимой рентабельности освоения этого ресурса. Согласно прогнозам, сланцевый газ через 30 лет будет составлять половину объемов метана, добываемого в США. Добыча газа из низкопроницаемых и сланцевых пород в Канаде также будет расти.

За пределами Северной Америки освоение запасов нетрадиционного газа будет зависеть от двух основных факторов: стоимости традиционного топлива и стабильности поставок. Оба этих фактора делают участие Китая в добыче нетрадиционных ресурсов неизбежным. Остальные страны Азии, обладающие извлекаемыми запасами нетрадиционного газа, последуют примеру Китая, даже если речь идет о значительно меньших объемах. Снижение зависимости от импорта топлива является основным стимулом для освоения этих ресурсов, а нежелание многих продавцов отказаться от привязки цен на газ к нефтяным котировкам обеспечит рентабельность дорогостоящей добычи нетрадиционного газа.

В Европе освоение сланцевого газа в масштабах, сравнимых с североамериканскими, маловероятно, учитывая сильное экологическое лобби, возражения против бурения скважин на суше, инфраструктурные ограничения, высокую плотность населения, специфику

водных ресурсов, менее гибкую и конкурентоспособную схему доступа к трубопроводам, качество материнской породы и право государств на пользование недрами. Для некоторых стран Европы будут актуальны те же преимущества добычи нетрадиционного газа, что и для Азии. Местное производство, обеспечивающее энергетическую независимость и диверсификацию поставок, окажется привлекательным для таких государств, как Польша и Украина. Для Великобритании сланцевый газ также будет выгоден как доступная альтернатива дорогостоящим инфраструктурным проектам, требующим строительства хранилищ и трубопроводов. Энергетические отрасли Франции и Германии слабо приспособлены для использования газа, и производство нетрадиционного топлива в этих странах маловероятно.

СЛОЖНЫЙ СЕКТОР

– Как вы смотрите на будущее атомной энергетики?

– Затраты на обеспечение безопасности атомных станций после аварии на «Фукусиме» выросли, и в случае усугубления ее последствий издержки компаний, эксплуатирующих АЭС, и инвесторов, в том числе на страхование ответственности, будут лишь расти. Это приведет к дальнейшему удорожанию строительства новых АЭС по сравнению с другими технологиями.



Введение в строй новых энергоблоков в Западной Европе, за исключением Финляндии, стало почти невозможным. Великобритания пытается стимулировать новые проекты в этой области путем плохо замаскированных субсидий, но их реализация затрудняется по мере увеличения затрат.

Япония приостановила работу своих реакторов, а Южная Корея вывела из эксплуатации четверть ядерных мощностей. Однако у Китая и Индии есть амбициозные планы по увеличению производства ядерной энергии. Но в Индии эти намерения натолкнулись на сильное сопротивление. Китайские станции используют реакторы разного типа, что увеличивает угрозу безопасности. Бывший премьер Госсовета КНР Вэнь Цзябао заявил в прошлом году, что китайские АЭС будут отвечать стандартам МАГАТЭ лишь к 2020 году, а сейчас они не обеспечивают необходимого уровня безопасности. ОАЭ собираются построить четыре атомные станции, но Кувейт после трагедии в Японии отказался от подобных планов. Намерения Саудовской Аравии пока не ясны.

Что касается России, то преимущество российской ядерной энергетики состоит в возможностях финансирования, которое всегда является ключевым вопросом при реализации подобных дорогостоящих проектов. Именно благодаря этому российские компании сумели выиграть тендер на реализацию проекта АЭС Аккую в Турции. Тем не менее разногласия вокруг проекта АЭС Belene в Болгарии демонстрируют, насколько сложен этот сектор.

ДВА ФАКТОРА

– **Что вы скажете по поводу перспектив альтернативной энергетики в свете существенного сокращения европейских инвестиций в ее развитие?**

– Развитие ветровой и солнечной энергетики в Европе замедлится, но не остановится. Германия, Великобритания и Франция сконцентрировали свои усилия на снижении бремени затрат,

которые ложатся на потребителей, продолжая масштабные проекты в этой отрасли. Одной из основных причин для поддержки альтернативной энергетики является повышение энергетической независимости в долгосрочной перспективе. Сокращение инвестиций в прошлом году происходило на фоне ухудшения экономического климата и увеличения расходов на субсидии. Однако в альтернативную энергетику продолжают вкладывать значительные средства, и ее мощности стремительно растут.

● В Европе освоение сланцевого газа в масштабах, сравнимых с североамериканскими, маловероятно

Китай по экологическим соображениям также стремится снизить к 2020 году зависимость от угольных электростанций. Страна делает ставку на ветровую энергетику, которая имеет хорошие перспективы в северо-западных регионах Китая, и в меньшей степени на солнечную. Сроки реализации подобных проектов заметно короче, чем для строительства АЭС, и Пекин вводит льготные тарифы для стимулирования данного сектора. Правительство рассчитывает к 2015 году ввести в строй новые солнечные электростанции мощностью 21 ГВт, в то время как сейчас их мощность составляет 7 ГВт. Установленная мощность ветровых станций страны уже достигла 64 ГВт. Это больше, чем в любой другой стране мира.

Япония предлагает компаниям, строящим солнечные электростанции, наиболее привлекательные тарифы – до \$420/МВтч. Правительство Филиппин разрабатывает пакет для стимулирования использования возобновляемых источников энергии. Однако многие страны региона, включая Филиппины и Вьетнам, предпочитают

развивать более дешевую угольную генерацию и эффективные газовые электростанции. Австралия, которая одной из первых в регионе ввела выплаты за атмосферные выбросы углекислого газа, намерена их отменить. – **Благодаря чему нетрадиционная энергетика может стать действительно выгодной – не в локальных проектах, а в массовом порядке?** – Ключевое значение будут иметь два фактора: сокращение затрат и уровень цен на альтернативное топливо. Солнечная энергетика в Италии уже почти достигла уровня окупаемости инвестиций без каких-либо субсидий, поскольку генерация в этой стране в основном газовая и цены на электроэнергию здесь одни из самых высоких в Европе. Сокращение затрат является вопросом времени и наращивания объемов производства электроэнергии. Чем больше будет вводиться в строй ветровых энергоустановок, тем быстрее будет развиваться цепочка поставок электроэнергии и тем дешевле она будет. Солнечные батареи уже стали заметно дешевле.

Альтернативная энергетика в Северной Америке зависит от господдержки – субсидий и налоговых льгот. Некоторые штаты США и провинции Канады ввели для местных электростанций обязательные квоты на производство электричества из возобновляемых источников. Федеральное правительство обязало системных операторов и производителей электроэнергии использовать возобновляемые источники энергии и обеспечить прозрачный процесс долгосрочного планирования подключения таких мощностей к сети.

Индия, Китай и Латинская Америка

– **Как вы оцениваете перспективы развития Индии и Китая на глобальном энергетическом рынке?**

– В Индии и Китае проживает более трети населения планеты. Китай уже опередил США, став в 2010 году мировым лидером по энергопотреблению.



Рост спроса на энергию в этих двух странах за последние 10 лет кардинально повлиял на мировые рынки энергоносителей. Правительства ряда стран Азии продолжают регулировать цены на энергоносители, в первую очередь на моторное топливо, но такая политика становится малоэффективной. Переход к более открытым рынкам, обеспечивающим прозрачные и эффективные ценовые сигналы для производителей, клиентов и инвесторов, неизбежен, хотя зачастую он может быть длительным. Индонезия и Индия уже делают первые шаги по либерализации цен на некоторые виды топлива. Китай прилагает усилия по наращиванию использования природного газа для производства как тепловой, так и электрической энергии. И уже вложил средства в организацию трубопроводных поставок топлива из Центральной Азии, а также в расширение мощностей по приему СПГ.

– Насколько существенное влияние на мировой энергетический рынок может оказать Латинская Америка?

– Латинская Америка располагает богатыми природными ресурсами, в том числе нефтью. Бразилия уже заявляет о себе как о крупном производителе нефти благодаря обширным подсольевым месторождениям на шельфе. У Аргентины огромный потенциал по производству шельфового газа. Мексика восстанавливает объемы добычи за счет реформ в энергетическом секторе. Спрос на энергоресурсы в Латинской Америке превышает предложение из-за роста потребления, возникшего на фоне экономического роста и укрепления среднего класса. В краткосрочной перспективе развитие некоторых сырьевых экономик замедлится, но общая тенденция роста сохранится. Темпы увеличения потребления нефти в Латинской Америке отстают от роста спроса в АТР, Африке и на Ближнем Востоке, однако достаточно высоки, чтобы обеспечить развитие импорта нефтепродуктов по мере того, как местных перерабатывающих мощностей не будет хватать для удовлетворения этого спроса. Из всех стран региона только Бразилия прикладывает серьезные усилия для развития перерабатывающей отрасли. Основная часть нефтепродуктов импортируется в Латинскую Америку из США.

РОССИЯ НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ

– Насколько велики, по вашему мнению, перспективы развития России и Группы «Газпром» на глобальном энергетическом рынке?

– Россия играет важную роль на мировом энергетическом рынке как ведущий производитель нефти и крупнейший экспортер природного газа. Страна располагает огромными запасами нефти, газа и угля, а географическое положение делает ее ключевым поставщиком энергоресурсов в Европу и Азию. За последние годы Россия добилась значительных успехов в области диверсификации экспорта энергоносителей на стремительно растущие рынки АТР, осваивая месторождения в Восточной Сибири и развивая инфраструктуру для поставок нефти и газа на восток. Нефтепроводная система «Восточная Сибирь – Тихий океан» обеспечивает стабильные поставки сырья в Азию, на западное побережье США и даже в Южную Америку и Австралию. Российские компании разрабатывают новые маршруты поставок – например, Северный морской путь. В следующем десятилетии у России есть хорошие шансы укрепить свои позиции на рынках АТР, наращивая экспорт природного газа и нефти. Однако для освоения новых месторождений в Восточной Сибири, Арктике и шельфовых запасов необходимы огромные инвестиции. Дальнейшее развитие требует новейших технологий. Поэтому Россия должна улучшать инвестиционный климат, повышать энергоэффективность, развивать конкуренцию на рынках энергоносителей и стремиться к интеграции в глобальный энергетический сектор.

«Газпром» в этом году добился увеличения экспорта в Европу и Турцию, несмотря на неблагоприятные условия на европейском рынке, тем самым доказав, что он продолжает оставаться ключевым поставщиком газа в регионе. Компания успешно провела переговоры по пересмотру ряда соглашений на условиях обязательного выкупа («бери или плати»). СПГ-проекты «Газпрома» также будут способствовать укреплению позиций компании на глобальных рынках. А освоение арктического шельфа является прекрасной возможностью для развития международного сотрудничества и обмена технологиями.

Беседу вел **Денис Кириллов**



ParkVille
ЖУКОВКА

ЖИТЬ В ЦЕНТРЕ
РУБЛЕВКИ

(495) 22 888 00

WWW.PARKVILLE.RU



КУПИТЬ ДОМ
В РАССРОЧКУ

ШКОЛА
ПРЕЗИДЕНТ
НА ТЕРРИТОРИИ ПОСЕЛКА

НЕПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ

На вопросы журнала отвечает писатель, публицист, геолог Константин Ранкс



МОРСКОЕ ХУЛИГАНСТВО

– Константин, как вы, гражданин ЕС, воспринимаете ситуацию с «Приразломной» и «Гринпис»?

– Эта ситуация – хороший пример того, что российские компании не очень готовы к акциям такого рода. Впрочем, я не могу смотреть на эту ситуацию отстраненно – только с позиций гражданина ЕС. Печорское море – одно из первых мест, где мне, тогда еще молодому технику-геологу, пришлось работать. В 1981 году там – на борту научно-исследовательского судна «Капитан Бурке» – я проходил производственную практику. Уже тогда место это считалось неплохим для начала деятельности в Арктике.

К тому времени в устье реки Печоры на грунт был посажен транспорт «Севастополь», а на нем – смонтирована буровая установка. Там набирались опыта буровики. Нашей задачей было общее изучение донных грунтов в районе ряда структур Печорского моря с целью оценки возможного ведения геологоразведочных работ с мобильных платформ. Месторождение еще не было открыто, мы вели

предварительную разведку. Оценивались все варианты – как положительные, так и отрицательные. Допускалось, что строительство платформы окажется нецелесообразным по геологическим или экономическим соображениям.

Уже тогда возникали вопросы, касающиеся экологии Арктики. Тундра была вся в шрамах





от вездеходов, а побережье завалено бочками с самой разной химией. Поэтому вопросы о том, не повредим ли мы морю, каковы будут последствия возможных разливов нефти, как их избежать, были актуальными. Мы вели дотошные инженерные изыскания. Только они могли стать основой для безопасной добычи. Нужно было знать всё. Результаты исследований – это десятки томов по тысяче страниц каждый, полные столбцов цифр и графиков. Учитывая мой опыт, мне проще смотреть на ситуацию с «Гринпис» и, так сказать, со стороны платформы.

Платформа не просто стоит в море. Она работает, ее работа сопряжена с серьезным уровнем опасности. В данном случае, я читал, еще и группа водолазов занималась какими-то изысканиями. Представьте себя на месте водолаза в холодной и дико мутной воде. Глубина небольшая. И тут над вами кто-то начинает елозить на моторках. Зачем это? Поставить жизни людей под угрозу? Простые работники оказываются в идиотской ситуации: нужно и закон соблюдать, и собственность компании защищать. Что бы ты ни сделал, всё будет плохо.

«Гринпис» утверждает, что своими акциями привлекает внимание общественности к проблемам защиты окружающей среды. Согласен. Но что

*** Гринписовцы не брали новые образцы, и мы не знаем, нанесла ли вред платформа окружающей среде. Похоже, им это неинтересно. Их задача – устроить шоу**

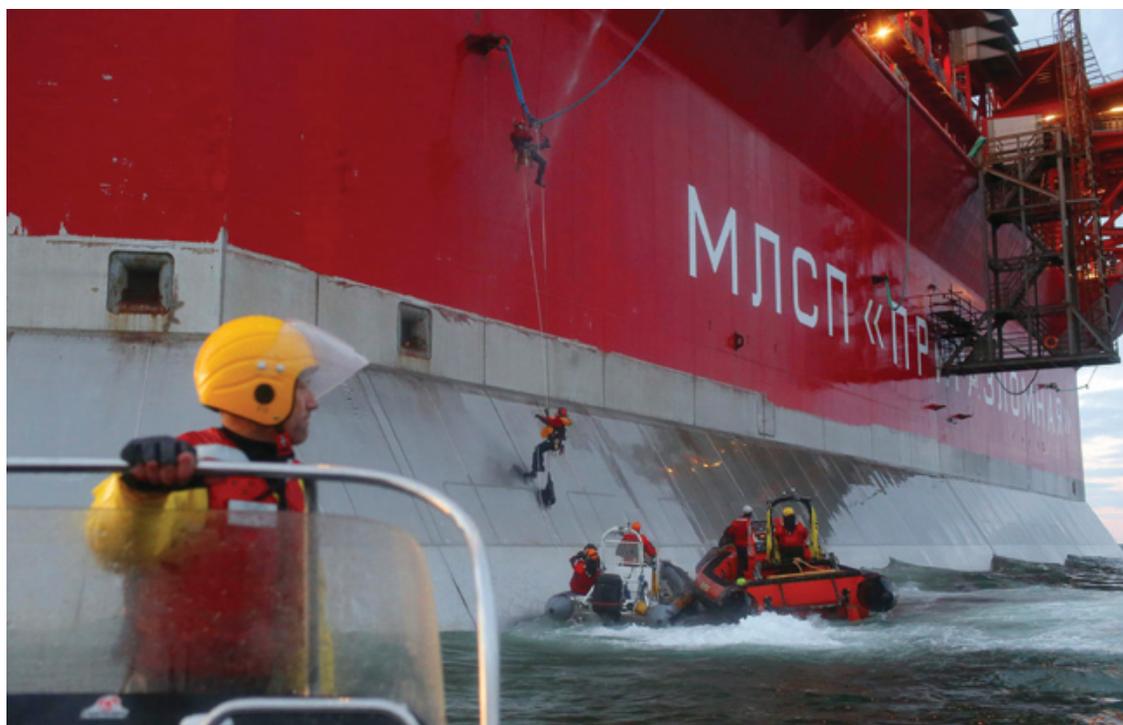
точно мы знаем об экологии данного участка? Показатели окружающей среды до размещения «Приразломной» известны. Но, насколько я понимаю, сейчас гринписовцы не брали новые образцы, и мы не знаем, нанесла ли вред платформа окружающей среде. Похоже, им это неинтересно. Их задача – устроить шоу. А научная экология остается в тени этого шоу, о ней никто не знает.

– Наука, видимо, штука слишком скучная.

А тут смелые ребята, скалолазы!

– Проблема в том, что публике интереснее активности на борту платформы, чем специалисты, которые положили на дело защиты среды свою жизнь. Это не фигура речи – один из моих коллег, изучая траекторию распространения загрязнений, утонул в зыбучих песках устья реки Харасавэй на Ямале. Поэтому я считаю, что нужно больше говорить о роли ученых-экологов.

Но есть и другая сторона дела – как на задержании гринписовцев смотрят в мире? Приехали гринписовцы, собираясь развесить свои плакаты



на борту платформы, показали перформанс, а теперь Россия их обвиняет в пиратстве, угрожает дать по 15 лет, чтобы ей не мешали и дальше загрязнять Арктику. Отношение к «Гринпис» в мире неоднозначное, но всё равно гринписовцев становится жалко – они же хотели просто выступить в защиту природы...

Если даже рассуждать цинично, то произошедшее создало «Гринпис» колоссальную рекламу, подняло организацию в глазах западной и части российской общественности. И чем строже их будут пытаться наказать, тем больше сочувствия они вызовут. Удивительно, что в России не понимают простой вещи: такие провокативные акции – это нормальное средство, позволяющее обратить внимание общественности на те или иные явления жизни. Таковы сейчас правила игры. И главное – не перегнуть палку. Штрафа, мне кажется, было бы вполне достаточно.

И вообще, это мое личное мнение, российской стороне нужно работать как-то иначе. Нужно быть ближе к общественности, которая озабочена сохранением окружающей среды. Что-то можно сделать: привлекать самих экологов, если надо – развесить скворечники на платформе, на дно уложить всякие старые покрышки, чтобы водоросли и рыбы разводились. Соблюдать технологию и гордиться этим – что-то вроде переходящего звания «Nature friendly rig».

Можно, к примеру, пригласить всяких неформалов-художников, чтобы они раскрасили борта платформы (любыми цветами, кроме черного и белого). Как финские железные дороги – раскрасили свои поезда весело и зелененько. «Зеленая» энергия! Хотя можно придаться, что это энергия атомных и тепловых станций на газе. Работа с общественностью имеет огромное значение. Иначе сопротивление вашим действиям будет только нарастать.

Разный Запад

– Но если происходит «сатанизация» некой страны или организации, то насколько помогут ритуальные раскрашивания и заверения в том, что мы, мол, хорошие?

– Запад очень разный. Как и Восток. Финляндия – не Швеция и уж тем более – не Испания. И то, что не продавалось в Швеции, можно продать в Финляндии. Россия очень хочет, чтобы ее любили. Но нельзя просто говорить: «Мы хорошие, полюбите нас». Нужно рассказать о себе и показать себя, чтобы западный человек сам изменил свое мнение о вас. Западные компании, муниципалитеты и государства занимаются этим очень серьезно. Я имел честь готовить информационные материалы о Финляндии на русском языке. Знаете, для нас был даже разработан особый русский язык – так тонко финны подходили к вопросу написания этих текстов.

– В чем выражалась его «особость»?

– Русский язык был упрощен. На Земле по-русски говорят вдвое больше людей, чем вообще существует этнических русских. Но многие не очень хорошо понимают сложные фразы. А понимать должны все.



*** «Газпром» в Латвии критиковали за то, что он слишком дорого продает свой газ. Тут же обнаружилось, что, даже если «Газпром» перестанет продавать свой газ Латвии, он всё равно заработает, получая прибыль от деятельности Latvijas Gāze**

Сейчас президент Финляндии Саули Ниинисте и Владимир Путин открыли новую тепловую станцию в Западной Сибири. Это отличный повод рассказать о своем стремлении к экологичной энергетике! Сейчас главные «промышленные экологи» в мире – скандинавы и финны. Они конкурируют друг с другом, разрабатывая всё новые технологии. Почему бы не пригласить финнов проверить «Приразломную»? И себе спокойнее, и миру.

– А как вообще в Европе воспринимают российскую энергетикку?

– Обыватель не понимает многих вещей, которые очевидны тем, кто работает в этом бизнесе. Даже самая, казалось бы, простая информация может вызывать бурю эмоций. Помню, как в Латвии несколько лет назад случился массовый эмоциональный всплеск, когда в СМИ стали рассуждать о составе акционеров Latvijas Gāze – монопольного поставщика газа в стране: это E.ON, «Газпром» и ИТЕРА. Дело в том, что цены для населения у Latvijas Gāze порой превышали 1 тыс. долларов за 1 тыс. куб. м (для газовых плит и водонагревателей). А «Газпром» на тот момент продавал этой компании голубое топливо по цене около 300 долларов. Разница между оптовой и розничной ценой получалась огромной. Схема ценообразования была не слишком ясна населению.

До этого момента «Газпром» в Латвии критиковали за то, что он слишком дорого продает свой газ. Тут же



обнаружилось, что, даже если «Газпром» перестанет продавать свой газ Латвии, он все равно заработает, получая прибыль от деятельности Latvijas Gāze. И ведь информация о собственниках не была секретной – узнать ее можно было даже в «Википедии».

Противоположный пример – Финляндия. Там все знают, что Gazum – это совместное предприятие компании Fortum и «Газпрома». И самое интересное, что финскую публику это не удивляет, так как это оговаривалось сразу, а кроме того, населению объяснили выгоды: тут русские к нам со своим газом, там мы к ним со своими технологиями. Подобная подача информации создает меньше поводов для каких-либо спекуляций.

Есть, конечно, и исторические опасения. На побережье Балтики к действиям России относятся настороженно. С точки зрения Финляндии, в XX веке сначала была политика русификации, потом гражданская война, потом Советский Союз объявил войну, потом «война-продолжение». Те же опасения есть и у стран Балтии, которые убеждены, что их прием в состав СССР был завуалированной оккупацией. А значит, российским компаниям и «Газпрому» в частности нужно быть еще более открытыми с общественностью. Каждая недосказанность будет восприниматься как сознательное замалчивание фактов.

Вот, кстати, финны – большие мастера подавать всё в выгодном для себя свете, у них стоит поучиться. Они даже свой холодный и во многом мерзкий климат умудряются преподнести как особую фишку: это у них столица Санта-Клауса, горнолыжные курорты на сопках высотой в несколько сот метров, шипучее вино из кислых ягод, которое подается как «северное шампанское». Даже французы его покупают. При этом они никого не обманывают, а делают акцент на положительных сторонах: ягоды полны витаминов и выросли под полным солнцем Лапландии.

ГАЗ И ЭЛЕКТРИЧЕСТВО

– Иной пример. В Латвии давно развиваются заправки на нефтяном газе – пропан-бутане. В Финляндии не было ни одной. Последнее время Gazum стал создавать заправки на метане, внятно объясняя, чем они выгодны потребителю. Это и дешево, и хорошо для экологии. Со всех сторон выгода. Что мы видим в Латвии? Многие люди перевели автомобили на газ, и тут пошли слухи, что правительство намеревается поднять акциз на пропан-бутан. Выходит, людей поймали в ловушку. Ведь хорошее газобаллонное оборудование стоит под 800 долларов.

– С установкой?

– Да. Так вот, 800 долларов. Пропан-бутан стоит в два раза дешевле, чем бензин. Но если акцизы повысятся, разница схлопнется. Уже сейчас населению непонятно, сколько надо ездить, чтобы отбилась стоимость оборудования. К тому же людям не объяснили разницу между пропан-бутаном и метаном. Поэтому многие, читая регулирующий документ ЕС,

посвященный применению компримированного природного газа, перенесли его положения на пропан-бутан. На полном серьезе велись дискуссии по поводу того, как можно квартирный газ использовать в газобаллонном оборудовании на автомобиле. Пропан-бутаном! Сравнивались цены природного газа и пропан-бутана. Ко мне тогда друзья обратились за разъяснениями – чем отличаются эти химические соединения друг от друга.

Рассказывая о своих действиях, компании зачастую упускают самые элементарные вещи. Обыватель плохо помнит физику и химию со школы. А некоторые их и вовсе не изучали.

– Раз уж мы заговорили про автомобили. Как вы относитесь к новой звезде электромобильного рынка Tesla Motors?

– В принципе Элон Маск, основатель этой компании, – талантливый бизнесмен. Но всё, что он делает, – это повторение пройденного. Он раскручивает свою ракету вертикального взлета и посадки, но это уже было сделано почти 20 лет назад. Tesla рекламирует свою систему быстрой замены батарей, но еще до них то же самое в Израиле и Дании делали компании Better Place и Renault.

– Better Place в этом году обанкротилась.

– Да. Зато Renault–Nissan выпустила уже под 100 тыс. электромобилей (около 70% пришлось на долю Nissan LEAF). Самая большая проблема Tesla Motors вполне характерна для электромобилей – батареи. Больше запас хода – очень дорогая батарея, дешевая батарея – меньше запас хода. Парадокс в том, что хоть электромобили и правда очень экономичны, но они по карману только тем, кто может не экономить. Автомобиль Tesla S стоит под 100 тыс. долларов – люксовый сегмент. Выпускать их планируют, если не ошибаюсь, 20 тыс. в год. Но погоду на рынке делают производители десятков миллионов автомобилей.

– Зато Tesla Motors вошла в первую десятку автопроизводителей по размеру капитализации. Причуды финансового рынка. Кстати, они поставляли автомобили в Европу. В Норвегию. Как там обстоят дела?

– Норвежцы начали развивать электромобильное направление из прагматичных соображений. У них больше 95% электричества – от гидроэлектростанций. Периодически там происходят ночные всплески генерации, но лишнюю электроэнергию некуда девать. Норвежцы как думали: электромобилей станет много, их будут ставить на ночь на зарядку. Эдакий огромный аккумулятор. По последним данным, Tesla выходит в лидеры продаж (около 600 автомобилей в этом сентябре). Но это страна с населением менее 5 млн человек, и достаточно богатых причем.

В Дании примерно та же проблема с электричеством. Только у них много ветряков. Так как с ветряками сложно предусмотреть, когда подует подходящий ветер и случится всплеск выработки электроэнергии, датчане собирались ввести sms-оповещение, мол, сейчас имеется избыток энергии,



и ваш электромобиль может заряжаться практически бесплатно. Но и там сейчас всё развивается довольно медленно. А в Испании – солнечные электростанции. Они выдают пик днем. Как раз днем, на работе люди могли бы ставить свои электромобили на зарядку.

Мне кажется, что электромобиль должен занять свою нишу. Вообще же в крайности впадать нельзя – мы только за возобновляемую или только за атомную энергетику, если электромобили, то нужно электрифицировать весь транспорт. Надо смотреть комплексно. Мы же не ходим в одной одежде круглый год. И автомобили: вездеход – для сложных ландшафтов, а гоночный – для гонок. Не нужно требовать от техники того, для чего она не предназначена. Электромобили хороши на своем месте. На территории больших госпиталей, в качестве городского автомобиля для пенсионеров. Для непродолжительных поездок по теплому городу. А какой смысл делать электрический грузовик? Сколько он будет стоить?

Всё хорошо в меру. Я не исключаю, что лет через 50–100 научатся ловить астероиды, а на них обнаружат много лития, и батареи резко подешевеют. Но пока этого нет. С возобновляемой энергетикой похожая история. Она хороша на своем месте – не как замена традиционной, а как дополнение. Недавно, кстати, финны собрали морозоустойчивый ветряк, выдерживающий мощные порывы ветра. Мощность 3600 кВт. Ставить такие собираются в том числе недалеко от атомной и теплоэлектростанции. Эти генерирующие объекты объединяются компьютерной сетью и работают, дополняя друг друга.

Мало воды

– Как изменяется отношение к возобновляемым источникам?

– У людей экологическое мышление завязано на очень простые вещи: не надо сорить, разливать масло и т. п. Не мусоришь – мусора стало меньше. Результат очевиден. А вот платить по высоким тарифам за электричество, чтобы не было каких-то там выбросов, – тут всё не так ясно. Чем больше развивается кризис, тем меньше желания у людей платить за абстрактные вещи. И уж тем более за те, которые не имеют доказательной базы. Вот угольная станция – она чахнет, и это видно. А когда вы говорите, что надо закрыть газовую станцию, так как она выбрасывает CO₂, то доказать влияние

* Чем больше развивается кризис, тем меньше желания у людей платить за абстрактные вещи

«антропогенного» CO₂ на изменение климата и даже предсказать направление этого изменения вы не можете.

Климат-то меняется, и погода становится совершенно непредсказуемой. Мы можем более или менее точно предсказывать ее дня на три. Знаний пока мало, мало данных, много переменных. Вот сейчас в России дожди, был потоп на Дальнем Востоке. Почему? До этого в южном Китае два месяца была дикая жара, держалась температура под 40 градусов. Второй точкой потепления была Чукотка – 32 градуса в июле. Много воды испарилось, а дождей не было. Ведь обычно на севере летом выпадают дожди.

Кстати, запасов пресной воды в мире не так уж много. Проблемы с ней ощущают юг Европы и север Африки – Средиземноморье. Еще Австралия. Да и Россия – не самое благополучное место с точки зрения водных ресурсов. Небо тут пасмурное, но осадков мало – 500–700 мм в год. Сток рек очень специфический, весенний паводок и летний межень. Цепочку водохранилищ по Волге придумали еще до большевиков – при Александре III, если не ошибаюсь. Без всяких электростанций, понятное дело. Просто чтобы собирать воду весной и раздавать летом – засуха, к сожалению, очень часто посещала Россию, случались неурожай и голод. Россия – зона рискованного земледелия. А планы «перевода рек»? С севера на юг в итоговом варианте планировалось перебросить воду по трубам. Планы диктовал недостаток водных ресурсов.

Китай, для которого вода – это большая проблема, качает ее из Черного Иртыша. А в Казахстан приходят крохи. Полноводный Янцзы соединяют каналом с Хуанхэ. По сравнению с этим каналом Каракумский – игрушка. Ведь у китайцев недостаток воды именно на севере.

– Может, айсберги позволят решить проблему недостатка пресной воды?

– Растают, пока их будут тащить через тропики. И это крайне неэкологично. В айсберге вода пресная. Если его даже притащить к какому-нибудь берегу, вся живность, привыкшая к соленой воде, просто перемрет. Бывает, что изменение даже на 10 промилле оказывается губительно для организмов открытого моря.

Изменения климата делают проблему водных ресурсов еще более острой из-за общей непредсказуемости последствий.

Беседу вел Александр Фролов

Поле битвы — Россия

США пытаются помешать Китаю стать
мировым лидером



В последнее время практически все ведущие мировые аналитические агентства говорят о предстоящей золотой эре газа, потребление которого будет стремительно расти. Например, американская компания IHS CERA прогнозирует, что ежегодный мировой спрос на этот энергоноситель достигнет к 2035 году 5,76 трлн куб. м (в 2012 году – 3,31 трлн куб. м). При этом основной объем прироста (потребления) придется на Китай. В этих условиях остро встает вопрос политической стабильности тех стран, которые лидируют по запасам природного газа (Россия, Иран, Катар, Туркменистан).

Дуга нестабильности

В России пока со стабильностью всё нормально, а вот Иран и Катар, как известно, находятся на Ближнем Востоке, где в последнее время не утихают волнения и войны. Характерно, что так называемая арабская весна, которая потрясла мир в 2011 году, была предсказана в докладе Национального разведывательного совета США еще в 2009 году. Американ-

ские разведчики обратили внимание на быстрый рост населения в странах Ближнего Востока и сделали вывод о том, что безработная молодежь может выйти на улицы и свергнуть правящие режимы. Потенциально нестабильные страны авторы доклада объединили в «дугу нестабильности», которая протянулась через Африку и Ближний Восток до Афганистана и Пакистана. Интересно, что во время самой



* «Прибавление России к китайским союзникам будет иметь по-настоящему стратегическое значение»

«арабской весны» США встали на сторону этих «борцов за свободу» практически во всех странах Ближнего Востока за исключением аравийских монархий. Не секрет, что на Аравийском полуострове находится несколько американских военных баз и политика Саудовской Аравии, Кувейта, Катара, ОАЭ и Бахрейна сильно зависит от США.

Сейчас США и их союзники по НАТО активно поддерживают «борцов за свободу» Сирии. Гражданская война в Сирии спровоцировала масштабный поток беженцев, количество которых уже превысило 2 млн человек. Ситуацию в Ираке, Ливии, Египте и Ливане также сложно назвать стабильной. Складывается впечатление, что США сознательно стремятся взорвать Ближний Восток. Зачем? Возможно, для того чтобы поставить под угрозу поставки энергоносителей в стремительно усиливающийся Китай. Недавно было официально объявлено, что отныне приоритетом внешней политики США будет не Ближний Восток, а Азиатско-Тихоокеанский

регион. Иными словами, главная задача американцев заключается в том, чтобы не допустить превращения КНР в глобального лидера. США уже начали наращивать военное присутствие в АТР.

По всей видимости, США рассчитывают, что им удастся обеспечить свою энергобезопасность за счет добычи сланцевых углеводородов и импорта нефти из Латинской Америки и стран Аравийского полуострова. Однако в отношении долгосрочных перспектив роста добычи сланцевого газа в США существуют очень большие сомнения. Скорее всего, в ближайшее время рост сменится падением. Даже Агентство энергетической информации США считает, что в 2014 году добыча газа в стране немного снизится.

Кроме того, вызывает сомнения и способность США сохранить стабильность на Аравийском полуострове. Здесь также наблюдается быстрый рост населения. Например, в Саудовской Аравии в 1974 году проживало 7 млн человек, а в 2012-м – более 26 млн. Катар – это страна, в которой проживает 300 тыс. граждан и 1,5 млн бесправных гастарбайтеров. Однако главным фактором нестабильности является Йемен, на небольшой территории которого проживает 25 млн человек. ВВП на душу населения в Йемене ниже, чем в Саудовской Аравии, в 10 раз. Более трети населения





Йемена живет менее чем на два доллара в день и постоянно голодает. Кроме того, Йемен испытывает сильный дефицит пресной воды. Все эти факторы толкают бедных жителей Йемена в Саудовскую Аравию, что естественно, не вызывает восторга у населения этой страны. А если учесть, что в Йемене очень сильны позиции близких к «Аль-Каиде» исламистов (число прошедших Афганистан и Ирак ветеранов «джихада» превышает 60 тыс. человек), то спокойствия в южных регионах Саудовской Аравии ожидать не приходится. Не случайно постоянно появляется информация о расстреле американскими беспилотниками людей на территории Йемена. Очевидно, что по мере усиления нестабильности на Ближнем Востоке миллионы беженцев бросятся в сторону спокойного Аравийского полуострова и это неминуемо приведет к беспорядкам.

Иран уже давно является врагом США, и американцы активно поддерживают оппозиционеров правящего в этой стране режима. Ситуация здесь также может выйти из-под контроля, так как с 1966 года население в Иране увеличилось с 33,7 млн человек до 79 млн и количество молодежи достигло критического уровня.

КИТАЙ

Поставки газа в КНР стремительно наращивает Туркменистан. Однако эта страна также попадает в «дугу нестабильности», ведь население в ней с 1970 года увеличилось почти в три раза. Кроме того, Туркменистан граничит с раздираемым гражданской войной Афганистаном. США планируют в следующем году вывести из Афганистана свои войска, и вполне возможно, что после ухода они попытаются взорвать ситуацию. Не секрет, что в Афганистане имеются большие общины туркмен, а также узбеков и таджиков, поэтому нестабильность легко может распространиться на соседние страны.

И здесь мы подходим к главному вопросу – о роли России в поставках энергоносителей в Китай. Наша страна уже является крупным поставщиком нефти в эту страну. Ожидается, что к 2018 году начнется масштабный экспорт в КНР российского газа как по трубе, так и в виде СПГ. А с учетом того что наша страна является мировым лидером по запасам природного газа и граничит с Китаем, она вполне может стать ключевым поставщиком голубого топлива для Поднебесной.

Американцы это прекрасно понимают и пристально следят за взаимоотношениями между нашими странами. Известный американский аналитик Эдвард Люттвак, близкий к Республиканской партии, недавно написал: «Прибавление России к китайским союзникам будет иметь по-настоящему стратегическое значение. Москва станет главным глобальным дипломатическим призом, который будут обхаживать все страны, – еще и потому, что она приведет с собой своих союзников из Центральной Азии. До тех пор, пока Запад будет третировать российское правительство за то, что

оно именно российское, а не скандинавское или американское, у Китая будет серьезный шанс на успех в этой борьбе».

В своей новой книге «Стратегический взгляд: Америка и глобальный кризис» известный американский геополитик, один из идеологов демократов Збигнев Бжезинский также призвал к усилению сотрудничества стран Запада с Россией. При этом он не скрывает, что Россия нужна США для противостояния КНР. Задача проста: сравнить две соседние страны, чтобы американцы смогли сохранить лидирующее положение в мире. Однако Бжезинский не хочет, чтобы Запад брал на себя какие-то обязательства перед Россией. Он прямо говорит о том, что НАТО и США должны защищать от агрессии Китая только Японию и Южную Корею, где у них со времен Второй мировой войны расположены крупные военные базы. По его мнению, России нужно обещать прием в ЕС и НАТО, если она будет соответствовать идеалам демократии, но не торопиться с реальными шагами. Кроме того, американский стратег опасается сближения России с Белоруссией и Украиной и призывает втягивать эти страны в зону влияния Запада по отдельности. В принципе в такой логике нет ничего удивительного. Американцам выгодно, чтобы Россия погрязла в конфликте с Китаем, что неминуемо привело бы к ослаблению обеих стран и усилению позиций США.

* В ближайшее время мы будем наблюдать борьбу за господство между США и Китаем, ареной для которой станут Ближний Восток, Центральная Азия и Россия

В связи с этим возникает резонный вопрос. А что произойдет, если союз России и КНР будет укрепляться? Ряд российских экспертов обращают внимание на тот факт, что среди сирийских боевиков были замечены выходцы с Северного Кавказа. Из этого делается вывод, что американцы могут попробовать дестабилизировать обстановку в РФ с помощью исламских радикалов. Однако вряд ли США попытаются взорвать Россию. Хаос в нашей стране грозит попаданием в руки боевиков огромных арсеналов оружия массового поражения, что станет угрозой всему миру. Скорее всего, в случае резкого сближения Китая и России американцы могут попытаться совершить в нашей стране государственный переворот, возможно, с помощью методов «цветной» революции.

Таким образом, в ближайшее время мы будем наблюдать борьбу за господство между США и Китаем, ареной которой станут Ближний Восток, Центральная Азия и Россия.

Сергей Правосудов



Американский ДИССИДЕНТ

На вопросы журнала отвечает писатель
Виктор Фридман



— Виктор Павлович, в своей книге «Социалистические Штаты Америки» вы написали, что во время жизни в США отказались платить там подоходный налог. Расскажите, пожалуйста, об этом.

— Началась эта эпопея в 1998 году, когда я прожил в США уже семь лет (эмигрировал в возрасте 20 лет вместе с родителями). Я искал в Интернете что-то по американскому законодательству – уже не помню, что именно. Случайно увидел ссылку на тему «Вся правда о налогах». Ради любопытства прошел по ней и... открыл для себя новую вселенную, без преувеличения! Оказалось, что я ничего не знал о налоговой системе США, а делал определенные вещи просто потому, что так делают все. В ту пору я даже мысли не мог допустить, что все делают так не потому, что так надо, а потому, что так принято. А это, как говорят в Одессе, две большие разницы! И оказалось, что не всё, что принято, есть правильно. В итоге выяснилось, что налоговая система США изначально предполагала схему налогообложения: «американцы – за границей, иностранцы – в Америке». То есть, согласно налоговому законодательству, доход граждан и резидентов США не облагается подоходным налогом (кроме занимающихся определенной деятельностью вроде продажи алкоголя, оружия и т.д.). Но как такое может быть? Ведь подоходный налог составляет основу государственного бюджета США!



Я достаточно долго и скрупулезно исследовал эту тему, даже ездил в другой штат на специальные семинары. Оказалось, что для содержания государства – в его первоначальном виде – более чем достаточно предусмотренных в законодательстве налогов плюс пошлины на импорт и различные акцизы. Но поскольку сегодня госаппарат разросся, как раковая опухоль, на него и приходится всеми правдами и неправдами высасывать деньги

*** Согласно Налоговому кодексу, я как гражданин США не облагаюсь подоходным налогом в Америке, и я просто перестал его платить**

из населения. Но важно было одно: согласно Налоговому кодексу, я как гражданин США не облагаюсь подоходным налогом в Америке, и поэтому я просто перестал его платить. Налоговики до сих пор присылают на мой бывший адрес счета на астрономические суммы и пытаются убедить меня в том, что я им что-то должен. Интересно, они на самом деле думают, что получают с меня хоть что-то? Я был на двух слушаниях в налоговой службе штата Калифорния, и всемогущие налоговики превратили эти слушания в цирк, ибо понятия не имели, что и как мне предъявлять – видимо, решив, что одним своим видом и какими-то бумажками смогут меня запугать.



*** Резюмировать всю теорию политкорректности можно простым утверждением: белый человек мужского пола – причина всех бед на планете**



Я же пришел на слушания подготовленным, прежде всего юридически, причем без всякого адвоката. Так что с наскака у них не вышло. А с 2001 года я вообще исчез с «радар» налоговой, что их тоже заставляет нервничать – как же так? Был налогоплательщик и вдруг исчез. Так не бывает! В общем, так они мне толком ничего предъявить не могут, и у них, по-моему, осталось время до конца этого года, после чего истечет срок давности. Поэтому они сейчас резко повысили свою активность: стали даже звонить, откуда-то узнав мой Скайп-номер. И плевать им, что это противозаконно, ведь они имеют право контактировать со мной только по почте и только оформляя запросы строго определенным образом. Но поскольку они не замораживаются такими «мелочами», как соблюдение законов, то и от меня никаких ответов они не получают. И от этого нервничают еще больше. Не любят они подкованных граждан, очень не любят!

НАЛОГОВЫЙ РЭКЕТ

– Почему же всё население США не отказалось платить подоходный налог?

– Во-первых, боятся. Во-вторых, от незнания. В-третьих, не всё. Там ведь существует еще масса тонкостей. Например, если человек заполнил декларацию и указал там нули, с которых он ничего не платит, то его могут привлечь за мошенничество, так как у налоговой есть данные о его зарплате, а он предоставляет заведомо ложную информацию и ставит под ней свою подпись. Другие, например, считают подоходный налог антиконституционным и по этой причине отказываются его платить, ставя свою подпись под невесть каким документом, – их тоже можно привлечь. Однако я ничего не имею против законодательства, я плачу все налоги, которыми облагаюсь по закону. У государства

есть данные о моем доходе – да и пожалуйста! А теперь покажите мне, где в Налоговом кодексе написано, что я с этой суммы должен что-то заплатить? Нет такого! Не существует в Налоговом кодексе статьи, которая бы обязывала гражданина США платить с этого налог (равно как и заполнять налоговую декларацию, тем самым, кстати, свидетельствуя против себя в определенной мере). Более того, по признанию самой налоговой, до 20% «налогоплательщиков» уже таковыми не являются, так как перестали платить налоги. Только эту информацию, разумеется, по телевизору никогда не озвучат. Ведь им главное – запугать.

– В книге вы приводите примеры политкорректности в США, которые выглядят чистым безумием. С чем, на ваш взгляд, связано господство политкорректности в США?

– Сначала немного истории. Политкорректность как понятие зародилась в 1980-х годах. Это понятие предусматривало, что определенные идеи, выражения и формы поведения, которые в то время были абсолютно законными, должны быть запрещены либо особыми постановлениями, либо общественным мнением. Люди, публично обвиненные в неpolitкорректности, становились объектом преследования масс или даже властей. Рациональное объяснение политкорректности заключалось в предотвращении нанесения обид. Для этого предлагалось запретить формы поведения или выражения, способные оскорбить определенные слои населения: гомосексуалистов, женщин, небелокожих, инвалидов, глупых, толстых и страшных. Таким образом, называть вещи своими именами становилось неприлично. Очередное ущемление свободы слова. Зато обидчивые и чувствительные меньшинства теперь могли диктовать свои условия. Резюмировать всю теорию политкорректности можно простым утверждением: белый человек мужского пола – причина всех бед на планете, и он не только является источником всего дурного, но и должен постоянно чувствовать за собой вину, стыдясь своего происхождения и всех грехов, совершенных его белыми предками за всю историю цивилизации. Вся абсурдность ситуации в том, что белый человек, который создал эту великую цивилизацию, по сути становится совершенно бесправным. И после десятилетий этой «программы», которая теперь перекинулась практически на все остальные страны мира, можно сделать определенный вывод: это не случайно. Пусть это и отдает конспирологией, но я уверен, что политкорректность – целенаправленная политика преследования белого населения планеты.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕРРОРИЗМ

– Расскажите о своей версии теракта 11 сентября 2001 года.

– Сразу скажу, что у меня нет своей версии. Я не знаю, что именно там произошло, но я знаю точно, чего НЕ произошло. Не произошло того, о чем говорит официальный отчет. В своей книге «11 сентября: вид на убийство»



я детально исследую каждый элемент событий того трагического дня. Анализ данных показывает, что арабские террористы и бен Ладен здесь никаким боком не были задействованы. Впрочем, к сегодняшнему дню это должно быть очевидно любому здравомыслящему человеку. Можно только догадываться о том, кто был организатором «арабской» концепции случившегося, но, скорее всего, осуществили это спецслужбы США и их союзники. Небоскребы были разрушены контролируемым промышленным сносом, по всем правилам. Одним из «режиссеров» был миллиардер Ларри Сильверстайн, сорвавший гигантский куш на этом деле. Он стал новым арендовладельцем «близнецов» 23 июля 2001 года – всего лишь за семь недель до трагической даты. За 99-летнюю аренду двух башен он заплатил 3,2 млрд долларов, однако застраховал их на сумму в 7,2 млрд долларов, причем исключительно на свое имя и так, что владелец-арендодатель не получает компенсацию в случае форс-мажорных обстоятельств, к коим относится и терроризм. Самолеты были военными, замаскированными под гражданские, и управлялись дистанционно, скорее всего, с наведением на «маячок». В Пентагон никакой самолет не врезался, и в Пенсильвании самолет тоже не падал. Зато после 11 сентября последовал ряд моментальных мер – как внутри страны, так и за ее пределами. В США – это принятие драконовских законов, по сути установивших в стране тоталитарный режим. Во внешней политике – зеленый свет

*** Если в детстве, когда меня называли жидовской мордой и били по ней, я верил сказкам про то, что это всё от зависти, то сейчас я понимаю, какая это чушь**

войне в Афганистане и Ираке, а также карт-бланш на любые террористические операции на Ближнем Востоке.

– Почему вы считаете, что США реализуют на Ближнем Востоке интересы Израиля?

– Ни для кого не секрет, что США всегда оказывали Израилю финансовую, военную и дипломатическую помощь. Премьер-министр Израиля Ариэль Шарон в заявлении своему кабинету министров 3 октября 2001 года высказал эту мысль прямым текстом, без всякого стеснения: «Мы, еврейский народ, управляем Америкой, и американцы это знают». Известный американский аналитик Збигнев Бжезинский в своей книге «Еще один шанс. Три президента и кризис американской сверхдержавы» пишет: «К 2006 году даже для администрации Буша должно было быть ясно, что ни Соединенные Штаты, ни Израиль ни в одиночку, ни вместе не имеют силы сокрушить и переделать Ближний Восток полностью так, как им этого хотелось бы. Регион этот слишком велик, его народы всё менее запуганы и всё более охвачены ненавистью, гневом и отчаянием. Всё больше людей готовы участвовать в организованном сопротивлении или безрассудном

терроре. И чем больше Соединенные Штаты и Израиль реагируют на это расширением и повышением уровня своих встречных насильственных мер, тем глубже они будут вовлечены в продолжительную и ширящуюся войну. Эта ошибочная позиция США чревата двумя опасностями долгосрочного характера. Во-первых, Соединенные Штаты в конечном счете потеряют всех своих арабских друзей. Во-вторых, Израиль окажется втянутым в продолжительное асимметричное военное противоборство, сводящее на нет его технологическое военное преимущество и подвергающее его смертельному риску. Более того, учитывая внутренние политические реалии Америки, такого рода риски подталкивают США к расширению военного участия в регионе, чтобы иметь возможность в дальнейшем сдерживать более далекие угрозы, возникающие для Израиля».

Приведу еще одну весьма любопытную цитату, автор которой мне, к сожалению, неизвестен. В разговоре о политике один американский чиновник жалуется другому: «У нас на Ближнем Востоке, кроме Израиля, нет друзей». На что собеседник ему ответил: «До появления Израиля у нас на Ближнем Востоке врагов не было».

– В своей книге вы приводите интересное определение антисемитизма: «Антисемитами в США сегодня называют вовсе не тех, кто не любит евреев, а тех, кого не любят евреи». Расскажите об антисемитизме в США и России.

– Для начала давайте определимся с понятием антисемитизм. С течением времени я понял, что оно является крайне субъективным. И то, что для одного является антисемитизмом, для другого таковым не является. Кроме того, один человек способен любое, даже целенаправленное, оскорбление превратить в шутку, а другой – любой не относящийся к нему намек примет на свой счет и будет искать антисемитов у себя под кроватью. И порой даже находить их. Я определенно принадлежу к первому типу людей. Меня вообще достаточно сложно обидеть. Помню, несколько лет назад, после выхода моей книги, одна репортерша с ярким выраженным «пятым пунктом», как раньше говорили, достаточно долго ходила за мной по пятам с неким «шокирующим» материалом, который жаждала мне продемонстрировать непременно наедине. Когда, наконец, она застала меня одного, долго подбирала слова, прежде чем шокировать. И что в итоге? Весь ее «шок» состоял в том, что она мне показала фотографии каких-то гаражей, где были нарисованы свастики. Я не смог сдержать смеха. Не по причине нарисованных свастик, разумеется, а того, как она пыталась мне это преподнести. Эка невидаль! Однако ее реакция на мою реакцию оказалась весьма предсказуемой: она удалась обиженная, и больше я ее не видел. Полагаю, она как раз принадлежала ко второму типу людей. Любой полунамек на еврейскую тему такие персонажи моментально обрастают в глубокое личное оскорбление и начинают кричать об антисемитизме.

В свете этого достаточно сложно ответить на ваш столь капитальный вопрос. Если говорить о бытовом антисемитизме, то в России его сейчас стало гораздо меньше, чем в СССР. И если будучи ребенком, я частенько слышал в свой адрес эпитеты «жид» и «жиденок», причем даже от взрослых людей, да и отцу в то время неоднократно прямым текстом указывали на его происхождение, то сейчас я не вижу и не слышу ничего подобного. В США же бытового антисемитизма как такового я вообще не ощущал никогда. Впрочем, еще раз оговорюсь: всё зависит от личного восприятия. Мне знакомы люди, которые, просто услышав слово «еврей», начинают готовиться к погромам.

Однако есть еще антисемитизм на государственном уровне, и это уже чисто политический инструмент, которым ушлые политики пользуются как рычагом давления. В эти рамки, кстати, и укладывается упомянутое вами определение антисемита – это тот, кого не любят евреи. Ведь в политике получить ярлык антисемита гораздо страшнее, чем

*** Как представитель еврейской национальности, я вынужден признать, что наряду со многими своими обманутыми соплеменниками являюсь невольной жертвой большой политики и тех, кто ее вершит, причисляя себя к избранным**

ярлык расиста. Источником для навешивания таких ярлыков является отношение к холокосту, который, по сути, стал основным фактором изменения всей геополитики Европы XX века. Это о чем-то да говорит. Да и не только геополитики. Сколько жизней было сломано тем дотошным исследователям, которые пытались немного покопаться в истории холокоста, даже не подвергая его сомнению, а всего лишь расследуя некоторые сомнительные моменты этой истории. А уж если начать сомневаться, то получишь по полной программе! В Германии даже есть уголовная статья за отрицание холокоста. Это тоже должно наводить на определенные мысли. Ну и приведу самый свежий пример американского политзаключенного Эдгара Стила, хорошо мне знакомого, которого засадили на 50 лет по топорно состряпанному делу, а по сути за его вопиющую неполиткорректность, в котором не последнюю роль сыграла его блестящая книга, в том числе антисионистской направленности, – «Оборонительный расизм». Мне бы очень хотелось ее издать в России, я даже начал ее переводить, но издательства пока боятся...



* Что же касается свободного оборота оружия, то в последнее десятилетие происходит либерализация законов в разных штатах, что внушает определенный оптимизм

Лично для себя я сделал определенный вывод. Дыма без огня не бывает, и если в детстве, когда меня называли жидовской мордой и били по ней, я верил сказкам про то, что это всё от зависти, мол, евреи такие умные, то сейчас я понимаю, какая это чушь. Как представитель еврейской национальности, я вынужден признать, что наряду со многими своими обманутыми соплеменниками являюсь невольной жертвой большой политики и тех, кто ее вершит, причисляя себя к избранным. В этой связи осознание простой истины, что есть колоссальная разница между евреями и жидами, дает ответ на очень многие вопросы.

– Ваш прогноз в отношении развития США? Будет ли отменен свободный оборот оружия?

– США давно скатились к социализму. Я в своей книге, вышедшей в 2006 году, дал прогноз, что последним президентом США будет негр, после чего страна в привычном всем виде перестанет существовать. Впрочем, в привычном виде ее уже давно нет, и только самые наивные продолжают верить в ее демократию, свободу и справедливость. Нет там ни того, ни другого, ни третьего. Есть тоталитарная система, «мирный концлагерь», по меткому выражению моего друга. Где всё в жестких рамках, где за вас заранее расписан шаблон успеха, цинично называемый «американской мечтой», которой необходимо соответствовать, чтобы прослыть успешным, а иначе останешься непонятым как минимум. Что же касается свободного оборота оружия, то в последнее десятилетие тенденция как раз обратная – либерализация законов в разных штатах, что внушает определенный оптимизм. И хотя Барак Обама делает всё, чтобы остановить данный процесс, думаю, в ближайшее время этого не случится. Пожалуй, это последняя ниточка, благодаря которой Америка еще держится. И обрубить эту ниточку будет не так-то

просто. Не знаю, что должно случиться, чтобы американцы добровольно отказались от своего права на оружие. Должно произойти какое-то грандиозное и катастрофическое событие, которое приведет к написанию новой конституции. А это уже вполне может привести к революции...

В России и США

– Чем вы занимались в США и чем сейчас занимаетесь в России?

– В США я окончил университет по специальности Computer Science, работал программистом. По сути, с большой долей вероятности, это всё, чем я бы мог там заниматься с разной степенью независимости (имеется в виду фрилансинг). Я зарабатывал там очень неплохие деньги, но не всё в жизни измеряется в деньгах, как оказалось. В России же я смог все свои способности реализовать в гораздо большей степени. Я работал спортивным фотографом, журналистом, сейчас занялся совершенно новым для себя делом – металлорежущим инструментом для станков с ЧПУ. Просто потому, что мне это интересно и здесь гораздо проще войти в новую для себя область. Если у меня что-то получается, то мне не нужны подтверждающие дипломы, в отличие от США. Здесь меня ценят за навыки и способности. Плюс к этому продолжаю заниматься компьютерами и программировать – заказчики всегда есть. Работаю также в научном журнале, занимаюсь переводом статей с английского на русский и с русского на английский. Для этого же журнала делаю материалы, беру интервью у ученых. Довелось побывать в таких местах, куда сам бы я никогда не попал, – например, в самом сердце российской фундаментальной науки – Петербургском институте ядерной физики, в Курчатовском институте и т.д. В общем, жизнь у меня здесь очень интересная и насыщенная.

– Как вы относитесь к русской общине за рубежом?

– Это достаточно большой вопрос. Как-то принято считать, что эмиграция – это утечка мозгов. Однако русская община за рубежом дает совершенно иную картину, и оказывается, что это утечка вовсе не мозгов, а совершенно другой субстанции, коей утекает примерно 90%. И лишь 10% – мозгов. Русская община за рубежом – это секта, которая в большинстве своем состоит из закомплексованных персонажей, занимающихся самовнушением. Ведь никто не отрицал древней истины о том, что не следует путать туризм с эмиграцией. Когда первое впечатление и эйфория спадают, когда в этом котле приходится вариться, сталкиваясь со всеми сторонами быта, тут и начинается самое интересное. Вдруг всплывают многие изъяны западного общества, невидимые для туриста. И в этой секте люди начинают заниматься самовнушением, убеждая самих себя в превосходстве западной жизни над российской, в правильности своего отъезда из России. Эмигрантские СМИ служат поддержкой этому – они тщательно выискивают ужасы в России, раздувают их и преподносят эмигрантам, чтобы те ни в коем случае не сомневались в правильности сделанного выбора. А если вдруг в этой секте появляется сомневающийся, то его начинают травить. Не без доли гордости замечу, что вряд ли на одного отдельно взятого эмигранта когда-либо выливалось такое количество помоев, как на вашего покорного слугу. А всего-то мне для этого понадобилось написать одну небольшую статью, в которой я выразил свои чисто субъективные взгляды на «новую родину». Причем даже когда я покинул США, мне вслед еще в течение нескольких лет продолжали лететь ошметки эмигрантской грязи. Справедливости ради замечу, что порядка 10% эмигрантов – люди нормальные и адекватные, и именно они составляли мой круг общения. У меня в Америке остались очень хорошие и близкие друзья, а также родной брат и отец, которых мне сильно не хватает.

– Почему вы решили отказаться от поездок в США?

– Моя последняя на данный момент поездка в США в 2004 году имела неожиданный (хотя неожиданный ли?) поворот. Полагаю, что в результате моего успешного противостояния налоговым службам штата и страны, полного исчезновения с «радара» Большого Брата, а также создания сайта, в свое время достаточно посещаемого, где я едва ли не призывал к новой американской революции, я попал властям на заметку. В апреле 2004 года я прилетел в Сиэтл и одним из первых оказался у окошка паспортного контроля. Но вместо того чтобы быстро проштамповать мой паспорт с улыбкой и словами приветствия, меня направили в офис для дополнительной проверки. Служащий забрал мой паспорт и удалился минут на 40. Все попытки выяснить, что именно они там проверяют, успехом не увенчались. В конце концов я получил паспорт, забрал багаж и пошел на выход. Однако меня снова завернули на проверку – в этот раз на досмотр багажа.

Представитель службы безопасности Джон Верес, который своими манерами и внешним видом вполне мог бы претендовать на одну из высокопоставленных должностей в гестапо, начал проверку багажа. Всё содержимое было выложено на ленту транспортера и досмотрено с пристрастием. Каждая вещь извлекалась на свет Божий, просматривалась и тщательно прощупывалась, разве что на зуб не пробовалась. Фотоальбом, включая негативы, был просмотрен почти полностью. Осмотр вещей сопровождался идиотскими вопросами, на которые приходилось отвечать серьезно, поскольку чувство юмора в гестапо не приветствуется. Далее Верес и его помощник расстегнули молнию подкладки чемодана и принялись простукивать его металлический каркас. Я не знал, плакать мне или смеяться: сцены из театра абсурда разворачивались одна за другой. Сказать, что эта процедура была унижительной, – не сказать ничего. Верес явно искал, к чему придраться. И – о счастье – нашел! Я вез с собой внешний съемный жесткий диск, где хранилась резервная копия моих рабочих файлов. Верес изъявил желание посмотреть содержимое диска. Возражать я не стал, тем более что скрывать мне было нечего. После целого часа поисков выяснилось, что в аэропорту нет компьютера, на котором можно посмотреть содержимое диска. Ну, конечно же, найти компьютер с USB-портом в наши дни невозможно! Я не сомневаюсь, что это было лишь благовидным предлогом, чтобы изъять у меня диск. Основание для изъятия? «Мы подозреваем, что у вас там есть что-то нелегальное». Вот он, новый принцип «презумпции виновности имущества» в действии! Права качать было абсолютно бессмысленно. Я уже не сомневался, что они точно что-нибудь да «найдут» на диске.

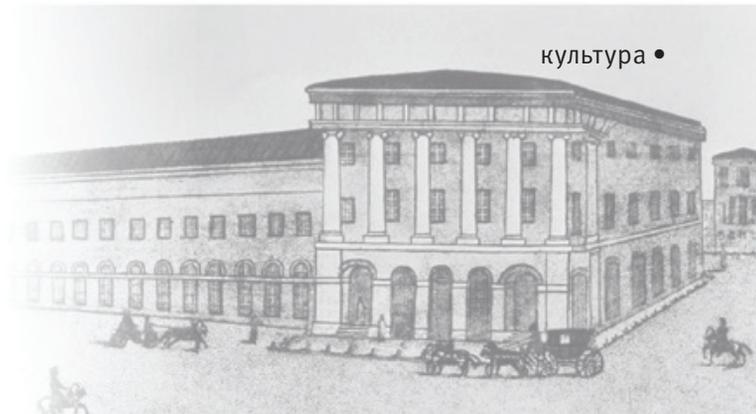
Наконец мне выдали квитанцию об изъятии диска, записали адрес, куда выслать его в случае, если на нем ничего подозрительного не окажется, и оставили меня в покое. С диском я мысленно попрощался. Меня больше беспокоило другое – успею ли я покинуть страну раньше, чем за мной начнется охота? Мне повезло – государственные органы в Америке оказались весьма неповоротливы. Лишь через два месяца они мне сообщили, что на диске были обнаружены незаконные материалы, в связи с чем мое дело теперь передано в прокуратуру и меня с нетерпением ждут в США. На всякий случай двое из ФБР в поисках моей скромной персоны нагрянули к моей бывшей супруге в Лос-Анджелесе, чем не на шутку напугали ее. Вот так, на ровном месте, на меня было состряпано дело. В течение пяти лет я делал попытки справиться о ситуации. Американская сторона молчала. Лед тронулся лишь летом 2008 года – пограничная служба мне сообщила, что она дело закрыла и передала его в службу иммиграционной и таможенной правоохраны. Я послал запрос, и в начале мая 2009 года мне пришел официальный ответ: дело мое закрыто. Попугали – и будет? Или заманивают? Поживем – увидим...

Беседу вел Сергей Правосудов

• культура

Школа русского актера

На вопросы журнала
отвечает художественный
руководитель Малого театра,
актер, режиссер театра и кино
Юрий Соломин



СЕРЬЕЗНАЯ ПРОФЕССИЯ

– Юрий Мефодьевич, один режиссер сказал, что актер должен быть немного нервным. Как вы считаете, это так?

– Эмоциональным должен быть, да. А нервность в той или иной степени может присутствовать везде – в нефтегазовой отрасли, медицине, политике. Водитель – разве не нервная профессия? У всех есть нервы. Эмоциональность – не у всех. Актерам же присуща повышенная эмоциональность. И без нее работать в театре, да и вообще в искусстве нельзя. Я обычно играю эмоциональные роли – и в драме (царь Федор, Фамусов, Федя Протасов), и в комедиях (Хлестаков в спектакле «Ревизор», роли в фильмах «Летучая мышь», «Обыкновенное чудо»).

– Театр, худруком которого вы являетесь уже четверть века, известен своим негативным отношением к различным новаторским решениям.

– Малый театр – традиционный национальный русский театр. Помимо того, мы академический театр, а когда-то назывались императорским. У нас своя школа – Щепкинское училище. Там всегда преподавали артисты Малого театра. Из этого училища выпускались раньше и выпускаются теперь хорошие актеры. Мы сохраняем традиции, школу русского актера. А возникла она еще в 1756 году, когда императрица Елизавета Петровна распорядилась создать



Спектакль «Ревизор»

● Фонвизин, Пушкин, Гоголь, Лермонтов, Островский, Тургенев, Герцен... На базе этой литературы, пьес и возникла театральная школа, рассказывающая о том самом русском характере, который так сложно понять

русский театр. Хотя в России тогда была итальянская опера, работал немецкий театр. Так в Петербурге появилась Александринка, а в Москве – Малый театр. Щепкин, Садовский, Мочалов сначала базировались недалеко отсюда, в здании Московского университета. Там родилась труппа Малого театра. Одно время она существовала совместно с Большим театром. А потом, в 1824 году, было возведено здание, в котором мы сейчас с вами находимся.

Я почему об этом говорю? Фонвизин, Пушкин, Гоголь, Лермонтов, Островский, Тургенев, Герцен... На базе этой литературы, пьес и возникла театральная школа, рассказывающая о том самом русском характере, который так сложно понять. Иван Гончаров, обращаясь к Александру Островскому, писал: «Только после вас, мы, русские, можем с гордостью сказать: «У нас есть свой русский, национальный театр»». Ни одна нация не может похвастаться таким количеством великих писателей, которых знают во всем мире. И это я еще далеко не всех наших классиков назвал. На фундаменте этой великой литературы возникла профессия русского артиста. Она глубокая и очень серьезная.

РЕПЕРТУАРНЫЙ ТЕАТР

– Всё это мы обязаны передать следующим поколениям. А «облегченность», когда актеры просто играют действие – кто кого догнал, убил, полюбил, – нам совсем не подходит.

Сегодня появилась масса вещей, которых ни в XIX, ни в XX веках не было. Это естественно, жизнь меняется, я не против нового, но не трогайте и то, что осталось нам в наследство. Ведь некоторые недовольны Малым театром. А чего это они там не совокупляются на сцене? Отвечу: у классиков – так. Они написали так, что физически этого на сцене нет. И не нужно. Необходим смысл. А то ведь часто берут классику, и Раневская в «Вишневом саду» оказывается наркоманкой... Но авторы такого не писали! Если бы тот же Антон Павлович захотел, то, будучи врачом, смог бы об этом написать лучше, чем тот, кто сегодня берется переделывать его пьесу. Я всегда говорю об этом, но к нам отношение вроде как к странным людям таким часто: а-а, классика... Да, классика, традиция. Мы все традиционно не случайно любим пельмени, водку, селедку, картошку с лучком и постным маслом. Если в Сибири человек будет питаться бананами, он загнетя.

– И все-таки, на ваш взгляд, нужна ли современному театру реформа? В последние годы много говорят о кризисе репертуарного театра, крупных форм, больших площадок, о том, что работать всё время в одной труппе современным актерам нравится меньше, чем участвовать в разных проектах...



Фильм «Летучая мышь»



Фильм «Адьютант его превосходительства»

- Нашим студентам мы начиная с первого года обучения даем сыграть любой отрывок. Первокурсникам ведь хочется пораньше заявить о себе



Спектакль «Дядя Ваня»

– Глупость, поверьте мне! Всё это придумали те люди, которые сами очень хотели бы получить такой статус. Тому, что в России есть такие театры, как наш, многие страны завидуют. Далеко не везде, как у нас или во Франции, где есть финансируемый правительством «Комеди Франсез», театры поддерживает государство. И потом, сейчас в Маяковке, в Пушкинском работают молодые режиссеры. Молодежь ставит спектакли в самых разных репертуарных театрах по всей России. Заслужите право ставить и ставьте!

ЗВЕЗДЫ ТЕАТРА И КИНО

– В советский период мы жили, как сейчас принято считать, в тоталитарном государстве, люди искусства творили под гнетом цензуры. Но если говорить, например, об актерах, то в СССР были великие Михаил Ульянов, Олег Борисов, Иннокентий Смоктуновский... Свобода слова, наоборот, получается, не дала ожидаемых плодов.

– Это связано со временем, с жизнью, с теми проблемами, которые нас сегодня окружают. Но полностью с данным утверждением согласиться не могу. Сегодня на российской театральной сцене играют очень сильные актеры. Это и Валентин Гафт, и Инна Чурикова, и Светлана Немоляева, и Александр Домогаров, и Чулпан Хаматова... Трое из этих артистов, кстати, в свое время оканчивали наше ВТУ им. М. С. Щепкина.

– Чурикова, Гафт, Немоляева – звезды советского экрана... А Домогаров и Хаматова – это на такую большую страну совсем немного. Что нам теперь, всерьез считать навязанных телеканалами «звезд сериалов» настоящими кинозвездами? Мало у нас выдающихся актеров в возрасте после 35 лет.

– В нашем театре есть несколько очень хороших артистов, которым от 38 до 42 лет. У нас они играют ведущие роли. Но, к сожалению, по кино их зритель не знает: они не имеют возможности сниматься. Там надо попасть в обойму, а когда ты постоянно работаешь в театре, это сложно...

– Проблема актеров Малого театра, которых вы упомянули, в том, что они – немедийные.

– Для нас этой проблемы нет. Через 15 минут после начала спектакля зрители забывают о «медийности» и смотрят на артиста-профессионала.

– Страдает само кино, ведь сегодня продюсер говорит: давайте мне медийных актеров! А не тех, что по роли подходят.

– Почему у нас так много фильмов, которые выходят, но их тут же забывают? Раньше артистов киностудии утверждали на художественном совете. Нам всем приходилось участвовать в конкурсе. Сейчас говорят: должна быть конкуренция! А тогда у нас что было? В чистом виде конкуренция в советском кино присутствовала.

Сегодня как раз совсем иначе дело обстоит: на кого продюсер пальцем показал, того режиссер и снимает. За редким исключением режиссер может возразить: нет, буду снимать этого или эту. А продюсеры тоже бывают как талантливые, так и средние.

Летом имел возможность каждый день посидеть перед телевизором. Выключал почти все американские картины, которые шли до полуночи. Лучшие «актерские» фильмы идут ночью. И я не против Голливуда! Мне очень нравится, как там поставлена актерская и режиссерская работа. Там, как у нас когда-то, актерам, не всем, но приходится участвовать в кастинге.

– Если счастье подвалило и молодого актера Малого театра зовут сниматься, отпускаете?

– Да, потому что жизнь тяжелая. Квартир молодым не дают. Извините, но почему-то получается, что талантливых людей в Щепкинское театральное училище попадает больше из провинции. В столице очень много ошивающихся при искусстве молодых москвичей. Как-то они пристраиваются, но если говорить по-честному, то среди провинциалов чаще встречаются люди, по-настоящему преданные театру. Я так говорю не потому, что сам когда-то из Читы приехал. Хотя знаю, с какими трудностями им часто приходится сталкиваться.

Я когда-то ехал семь суток вместе с отцом, который отправился со мной в Москву, потому что у него был бесплатный железнодорожный билет. Тогда у нас с ним в столице целая история вышла, я ее много раз рассказывал. Мы тогда попали в трудное положение: нас обворовали, и нужно было срочно возвращаться домой, так и не завершив мою попытку поступить в театральное училище. К счастью, Вера Николаевна Пашенная, набиравшая курс, взяла меня после второго тура.

РУССКАЯ ТЕАТРАЛЬНАЯ ШКОЛА

– Нынешняя молодежь настроена на успех и даже выгоду. Неудивительно, ведь всё наше общество сегодня во многом ориентируется именно на такие ценности. Вы преподаете в Щепкинском. Скажите, сегодняшние абитуриенты театрального училища грешат прагматизмом?

– Да, молодежь другая, но и время другое. Убедить кого-то в том, что надо всё делать так, как 25 лет назад, нельзя. Можно только сравнивать. Мое поколение помнит то и знает это. Могу сказать, что много хорошего было тогда и немало есть сейчас...

– Сегодня гораздо труднее воспитать артиста русского психологического театра, ведь чаще всего нынешние парни и девушки ни одной большой и серьезной книги к 17 годам еще не прочли.

– Согласен. Но программа в театральных вузах осталась такой, какой была, когда я поступал. За четыре года подтягиваем по всем предметам. Кстати, в работе со студентами уже давно использую школу Александра Ленского (был в XIX веке такой актер и режиссер в Малом). У наших студентов каждый день есть занятия по литературе, изобразительному искусству, музыке... Это всё идет своим чередом, но еще мы им начиная с первого года обучения даем сыграть любой отрывок. Первокурсникам ведь хочется пораньше рвануть, заявить о себе. На репетицию любой понравившейся роли отводим две недели. Когда они первый раз показывают... А ведь приходят смотреть на это другие курсы. В общем, они сразу очень многое понимают. Некоторые даже доиграть отрывок не могут. Бывает, и на плач срываются. Некоторые сами над собой начинают смеяться. Не могут доиграть отрывок! А педагоги понимают, кого и как надо «лечить». Этому потихонечку надо дать это, тому – то.

– Что вы о современном нашем кино думаете?

– Включая телевизор, я чаще почему-то натываюсь на старые фильмы. Смотрим с женой, она тоже в Щепкинском преподает, и часто удивляемся: ведь вот умели же! И паузы актеры держат, и слезы у них настоящие, по крайней мере, явно не глицерином накапанные.

– Какие собственные работы в кино вам сегодня нравятся?

– Себя оценивать трудно. Говорить, что средний, нехорошо. Что гений – тем более: скажут еще потом, что идиот! Летом случайно, включив телевизор, увидел «Даурию». Главную роль там играет брат Виталий. Мы родились в Забайкалье. Фильм там и снимался. Я в тех съемках тоже участвовал. Смотрю: Витька Павлов, Шукшин... И себя посмотрел. Да, роль небольшая по сравнению с тем, что до этого играл. Согласился, потому что мне был интересен этот роман. В общем, если честно, сделал вывод: нормально. И еще раз убедился в том, что Виталька, брат, был прекрасным артистом.

МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ

– По телевидению постоянно повторяют советские фильмы, в том числе и с вашим участием. Правда ли, что создатели этих фильмов – режиссеры, операторы, композиторы – реально получают какие-либо отчисления от таких показов, как и положено по закону? И почему, кстати, считается, что артистам платить ничего не надо?

– Затевался такой разговор не раз, но... Знаю, что авторы идущих в театре пьес, инсценировщики и некоторые режиссеры получают проценты. В кино, вероятно, в лучшем случае режиссер и автор сценария что-то получают. Хотя на Западе дела с этим обстоят по-другому. На эту тему у нас еще в «те времена» начали говорить, но воз и ныне там.

– Если бы фильм Куросавы «Дерсу Узала», в котором вы сыграли главную роль, появился сегодня, российский зритель, за редчайшим исключением, даже не узнал бы об этом.

– Между прочим на Западе этот фильм до сих пор пользуется успехом. Два года назад ставил спектакль в Хельсинки по Островскому. Меня какой-то не говорящий по-русски – иначе б поговорили! – человек на улице финской столицы узнал, вспомнив фильм Куросавы. А ведь эта картина вышла на экраны в 1975 году! Сейчас не знаю, а раньше в Париже был русский кинотеатр. Лет 15 примерно тому назад шел там по улице – и вдруг что-то знакомое. Оказалось, афиша «Дерсу Узала»!

– Российское кино в российский прокат – парадокс! – сегодня почти не попадает.

– Это уже не ко мне вопрос. А выше. Возможно, к Министерству культуры РФ, к Минэкономразвития России. К премьер-министру можно обратиться.

– В 1990–1991 годах вы были министром культуры РСФСР. Момент был для страны переломный. Какие воспоминания о том периоде?

– Я проработал год и восемь месяцев, ушел сам. Потому что был с чем-то не согласен. После моего ухода создали объединенное Министерство культуры и туризма (я был категорически против этого нововведения: сначала надо туризм в стране создать, а уже потом его министерство). А через год всё вернули обратно. Если бы деньги, потраченные на смену табличек, пошли на культуру, пользы, несомненно, было бы куда больше. Хотя если говорить в целом, то сегодня в нашей стране к культуре более внимательное отношение. Потому что культура – это еще и идеология. Не та, что сверху. А та, что внизу: как жить.

Беседу вел Владислав Корнейчук

Сохранить идентичность

На вопросы журнала отвечает председатель координационного совета центра соотечественников «Русский круг» в Боливии Любовь Лазовская



РЕАЛЬНАЯ УГРОЗА

– Любовь Владимировна, расскажите, пожалуйста, кем, когда и зачем в Боливии создан центр «Русский круг»?

– В Боливии русская диаспора не так велика, но независимо от того, сколько нас, мы хотим оставаться русскими. Сохранять свою идентичность, общность, культуру, язык, обычаи, традиции, веру, патриотизм. Славить свое Отечество, где бы мы ни были. И прививать русскую идентичность нашим детям, передавать ее от поколения к поколению. Конечно, русскоязычное сообщество в Санта-Крус всегда было общительным, дружным, сплоченным и отзывчивым. Однако этого недостаточно, и прежде всего для полноценного воспитания и развития наших детей и молодежи. Это стало очевидным, когда появилась реальная угроза потери русского языка и идентичности наших детей. Поэтому мы решили организовать для них курсы русского языка по субботам. Большими возможностями для этого мы, к сожалению, не располагали, но на первоначальном этапе нам в этом очень помог «Газпром».

Прежний генеральный управляющий филиала компании Gazprom International в Боливии Владимир Куликов согласился предоставить нам для

занятий помещение в офисе подразделения российской компании в Санта-Крус. Во многом именно благодаря его поддержке мы и начали свою деятельность. Около полугода мы проводили занятия в офисе «Газпрома», но очевидно, что долго так продолжаться не могло. Поэтому в августе 2010 года по моей инициативе и при поддержке Владимира Леонидовича был создан центр соотечественников «Русский круг». Мне пришлось арендовать помещение и оборудовать его по мере возможностей. И с сентября у нас начался полноценный учебный год. Поначалу филиал «Газпрома» старался оказывать нам посильную помощь, оплачивая работу преподавателя, покупку мебели, кондиционера, но это продолжалось недолго. Тем не менее участие российской компании в становлении нашего центра дало импульс для его формирования и дальнейшего развития. И в этом сентябре мы в четвертый раз с момента основания начали занятия в нашем центре.

РУССКОЕ СООБЩЕСТВО

– Что представляет собой центр соотечественников в Санта-Крус сегодня?

– Русская диаспора в Санта-Крус состоит из эмигрантов первой и третьей волны. В нашем центре теплится русская



жизнь, здесь проводим национальные и православные праздники, литературные вечера. У нас образовалось сообщество родителей, чьи дети учатся в России: с ними мы ведем просветительскую работу, знакомим с русскими традициями и культурой, с произведениями литературы и изобразительного искусства. Здесь в две смены обучаются 30 русских детей и еще около 50 боливийцев, интересующихся русским языком. Также осуществляем базовую подготовку абитуриентов, планирующих поступить в российские вузы, так как ежегодно мы отправляем в Россию 15–20 человек, включая детей соотечественников, по государственным квотам.

При поддержке российского МИДа мы получили библиотеку. В организации и финансировании праздников нам периодически оказывает помощь российское посольство в Боливии. В текущем году подарили центру проектор, и это позволяет более качественно проводить уроки, встречи, делать презентации.

Основная цель нашей работы – сохранение культуры, языка, традиций, а главная задача – консолидация всех поколений русского мира Боливии, оказание юридической и информационной



- **С 2002 года Россия раз в три года проводит всемирные конгрессы соотечественников и ежегодно – всемирные тематические конференции. Поэтому участие наших соотечественников, разбросанных по всему миру, в жизни России теперь вполне реально**

поддержки соотечественникам, образовательно-просветительская деятельность.

– **Занимаетесь ли вы духовной поддержкой соотечественников?**

– В нашем городе существует русская православная община. У нас даже есть алтарь, который мы перевозим на каждую службу в разные арендованные залы. Службы проводятся четыре раза в год, когда специально для этого в Санта-Крус из Эквадора приезжает отец Алексей.

– **С какими трудностями приходится сталкиваться вашему сообществу?**

– Наш центр – общественная организация, которая финансируется главным образом за счет оплаты за обучение детей. Проблема номер один для нас – это низкая вместимость помещения. На аренду большего у нас, к сожалению, просто не хватает средств. Да и техническое оснащение центра недостаточное и во многом устаревшее, собранное силами наших соотечественников.

СВЯЗЬ С СООТЕЧЕСТВЕННИКАМИ

– **Сотрудничаете ли вы с какими-либо другими объединениями и русскими общинами в Боливии или других странах?**

– Других общественных организаций российских соотечественников на территории Боливии пока нет. В других странах Латинской Америки они есть, и мы с ними стараемся взаимодействовать по мере возможностей. Например,

- **Все староверы – земледельцы, а для сельского хозяйства здесь имеются плодородные земли, поэтому большинство их общин обосновалось в Боливии**



в 2014 году планируем организовать фестиваль детских театров в Чили в рамках совместного проекта, финансируемого фондом «Русский мир». Также мы сотрудничаем с международной молодежной организацией АИСЕК, ежегодно проводим выставки на городском уровне. Участвуем в страновых и региональных конференциях, где, естественно, стараемся общаться и взаимодействовать со всеми нашими соотечественниками в Латинской и Северной Америке. Кроме того, не нужно забывать, что первая волна русской эмиграции в Боливии – это в основном старообрядцы. Мы с ними очень дружим. Они пользуются нашей библиотекой, мы покупаем у них русские наряды, вышивки, предметы народного промысла. Мы оказывали им юридическую поддержку в связи с их участием в программе добровольного переселения в Россию. На сегодняшний день 59 человек вернулось на Родину, в Приморский край.

– **Есть ли у вас какая-либо связь с Россией и другими странами бывшего СССР?**

– Есть. С 2002 года Россия раз в три года проводит всемирные конгрессы соотечественников и ежегодно – всемирные тематические конференции. Поэтому участие наших соотечественников, разбросанных по всему миру, в жизни России теперь вполне реально. Основным событием последнего времени стало претворение в жизнь долгосрочной программы по добровольному переселению в Россию. Ежегодно эта программа совершенствуется, расширяются возможности в регионах вселения, с ориентацией на трудоустройство и решение миграционных проблем, а также на покрытие расходов, связанных с переселением. Русские люди с большим воодушевлением восприняли эту программу. Мы с нетерпением ждем вступления в силу нового закона о гражданстве, который дает надежду на решение многих правовых проблем эмигрантов.

– **Должны быть какие-то веские причины для того, чтобы русские люди уехали жить в Боливию. Почему они это делают? Почему едут, скажем, не в США или Аргентину, а именно в Боливию?**

– Особых причин для переселения в Боливию, я думаю, не существует, так как большинство русских, проживающих здесь, приехали сюда либо за своими супругами, либо по работе – это специалисты, которых сюда приглашают трудиться. Но, приехав однажды в Боливию, многие хотят

здесь задержаться и даже остаться. Здесь прекрасный климат, относительная экономическая стабильность, экологически чистое питание, круглый год свежие фрукты, овощи, размеренный ритм жизни. Все староверы – земледельцы, а для сельского хозяйства здесь имеются плодородные земли, поэтому большинство их общин обосновалось в Боливии. Хотя никто из них не хочет терять связей с исторической Родиной и не оставляет мечту когда-нибудь вернуться в свое Отечество.

БОЛЬШИЕ НАДЕЖДЫ

– **С чем вы связываете перспективы центра?**

– На настоящем этапе перспективы нашего центра – это дальнейшее развитие русской субботней школы, привлечение всей русской молодежи в Боливии для формирования молодежного сообщества соотечественников, общение в культурном и спортивном плане. Мы также мечтаем получить землю для строительства церкви, чтобы установить свой алтарь и успокоить душу, не метаться вместе с ним из одного помещения в другое. Очень надеемся, что нам удастся организовать летний лагерь для русских детей со всей страны «Retiro de círculo ruso», чтобы они могли активно общаться между собой во время школьных каникул. В настоящее время мы ведем работу по созданию русского магазина. И, конечно же, будем очень признательны всем, кто сможет оказать нам помощь в наших благих начинаниях, как сделал в свое время филиал «Газпрома» в Санта-Крус.

Беседу вел **Денис Кириллов**



Colombo Mobili

FAOPIA
ARREDAMENTI



Москва:

Интерьеры **Colombo Mobili**

Пятницкая ул., 66, (495) 951 7252

Hall Oscar-POLIFORM

Комсомольский пр., 17, (499) 255 7290

Санкт-Петербург:

Интерьеры **Colombo Mobili**

Караванная ул., 5, (812) 570 6514

Hall Oscar-POLIFORM

Рубинштейна ул., 6, (812) 572 3939

Интерьерный салон **Hall Oscar**

Загородный пр., 23, (812) 315 9659

Интерьерный салон **Hall Oscar**

Гражданский пр., 15, (812) 535 0314

www.halloscar.ru



На правах рекламы

snaidero

Poliform

90 СПУТНИКОВЫХ ТЕЛЕКАНАЛОВ ЗА



РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ

29 рублей в месяц за 90 отборных телеканалов в прекрасном цифровом качестве!

Кино, спорт, новости, детские телеканалы, путешествия и музыка – каждый сможет найти для себя то, что ему по душе. А если захочется больше, то подписывайтесь на дополнительные пакеты НТВ-ПЛЮС, которые стали намного дешевле!

Подключайтесь! Это доступно!



**цифровое спутниковое
телевидение**

Узнайте больше о новой стоимости услуг НТВ-ПЛЮС по телефону 8 800 200 5545 и на сайте www.ntvplus.ru