

ТЕМА НОМЕРА > с. 6

**ОБРАТНО В ОПТИМАЛЬНЫЙ
КОРИДОР** Как нефтегазовая отрасль
переживает кризисы и что влияет
на нефтяные цены

ЮБИЛЕЙ > с. 28

ГАЗ ДЛЯ МОСКВЫ. 75 ЛЕТ
На вопросы журнала отвечает гене-
ральный директор ООО «Газпром
трансгаз Москва» Александр Бабаков

ДИСКУССИЯ > с. 34

**ЯПОНИЯ СЕГОДНЯ – ЭТО КИТАЙ
ЗАВТРА** Интервью директора
Института Дальнего Востока РАН
Алексея Маслова

ГАЗПРОМ

| КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ПАО «ГАЗПРОМ» | WWW.GAZPROM.RU | №1–2 2021 |

ДОБЫЧА

НАРАЩИВАЯ МОЩНОСТИ

На вопросы журнала отвечает
генеральный директор
ООО «Газпром добыча Ноябрьск»
Игорь Крутиков > с. 20



СЕРГЕЙ БУРУНОВ:

«ЗДЕСЬ ВСЕ ПО ДЕЛУ, СЮСЮКАНИЙ НИКАКИХ НЕТ»

В наш стремительный век очень важно находить время для себя, чтобы восстановить свои силы и сохранить здоровье. И лучше это делать, доверившись профессионалам с многолетним опытом работы. Известный российский актер театра и кино Сергей Бурунов рассказал, почему остановил свой выбор на известном центре интегративной медицины — клинике «Кивач».



— Сергей, почему вы решили свой отдых посвятить оздоровлению?

— Я почувствовал, что силы уже не те, и начал заниматься своим здоровьем. Я долго искал место, где все в комплексе сосредоточено, где можно объединить все: и обследование, и лечение, и очищение, и так далее.

— И это место — клиника «Кивач»?

— Да, здесь я нашел то, что искал. В «Киваче» я провел семь дней и теперь знаю все о своем здоровье. Я сдал анализы, даже те, которые, по-моему, беременные не сдают. А я их сдал. Я сделал генетический паспорт. И теперь я могу лететь на Марс (смеется).

— Говорят, оздоровительные программы «Кивача» универсальны и корректируются специалистами клиники в зависимости от индивидуальных особенностей каждого гостя. А что скажете вы?

— Изначально я приехал на знаменитую программу «Детокс». Но поговорил с неврологом, он посмотрел на меня, щелкнул авторучкой и сказал: «Нет, вам — на «Антистресс». Видимо, ему понравился ход моих мыслей (смеется). И меня тут же

перевели на «Антистресс». То есть в «Киваче» очень индивидуальный подход, в основе — потребности гостя, а не просто стандартные медицинские программы.

— Что-то важное, ценное открыли для себя во время пребывания здесь?

— Ты приехал, и ты можешь и отдохнуть, и оздоровиться. Именно оздоровиться — почиститься, проверить свой организм. Вот что важно. Мне врач сказал: «Вы же делаете ТО своей машины, меняете масло. Вы же не заправляете ее соляркой, 92-м, 96-м, 98-м и сотым [бензином]?» А мы это делаем [со своим организмом]. Особенно на новогодних праздниках. И все улетаем отдыхать, как нам кажется. Но это, на самом деле, не так. А нашему организму какое это все? Это же скафандр нашей души, его надо обслуживать. Как только ему становится плохо, он начинает погибать. Душа посылает SOS — и все, до свидания...

— В чем, на ваш взгляд, существенные плюсы клиники?

— Здесь есть такие врачи, которых мне в Москве было сложно найти. Здесь в поликлинике есть все врачи, которые мне были нужны. Все! И здесь есть то, что вы ищете в комплексе для глобального, подчеркиваю, оздоровления организма. Сюда нужно приехать осознанно, если вы хотите привести себя в порядок. То, что вы ели, то, что вы себе позволяли — за это придется очень серьезно расплачиваться. Нужно к этому действительно быть готовым. Здесь все по делу, сюсюканий никаких нет. Абсолютно цивилизованный, европейский подход к оздоровлению, лечению и обследованию. Здесь действительно круто.

KIVACH^{*}
CLINIC

ГЛАВНЫЕ
ПРЕИМУЩЕСТВА:



ДЕТОКС



ДИАГНОСТИКА
CHECK UP***



ANTI AGE**



ПЛАСТИЧЕСКАЯ
ХИРУРГИЯ



КОСМЕТОЛОГИЯ

Более 20 лет клиника занимается очищением организма (детоксом) по специально разработанным программам, она специализируется на интегративной медицине и была признана «Лучшей Detox*** и Anti Age** клиникой» (премия Aurora Beauty & Health European Awards 2014). Здесь применяются передовые подходы к диагностике и лечению.

* Клиника «Кивач», Лауреат в номинации «Лучшая Detox*** клиника», «Лучшая Anti Age** клиника». Премия Aurora Beauty & Health European Awards. **Антивозрастная. ***Детокс. ****Обследование. Услуги по профилю «Пластическая хирургия» предоставляются ООО «Кивач Эстетик плюс». Не является публичной офертой. Реклама. Лицензия ЛО-10-01-001090 от 15 декабря 2016 г.

Клиника «Кивач» получила звание «Признанное совершенство 5 звезд» по международной модели EFQM. Это означает, что в клинике процессы обслуживания, лечения, развития, планирования и управления инновациями организованы совершенно и соответствуют образу идеальной модели Европейского фонда управления качеством.

Клиника «Кивач»: 186202, Республика Карелия, Кондопожский р-н, с. Кончезеро

8 (800) 100-80-30

www.kivach.ru

vk instagram facebook twitter /kivachclinic



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ГАЗПРОМ

КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ПАО «ГАЗПРОМ»

№1–2 2021

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

Фото на обложке Егор Стыценко

Перепечатка материалов допускается только по согласованию с редакцией

Журнал зарегистрирован в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации. Свидетельство о регистрации ПИ N77-17235 от 14 января 2004 г.

Отпечатано ООО «Типография Сити Принт»

Учредитель ПАО «Газпром»

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

Тираж 10 150 экз.
Распространяется бесплатно

ФОТО: «Сахалин Энерджи»



СПРОС НА ГАЗ БУДЕТ РАСТИ

Совет директоров ПАО «Газпром» принял к сведению информацию о влиянии событий 2020 года на долгосрочный прогноз развития мирового энергетического рынка.

Наиболее значимым событием, в том числе на энергетическом рынке, стала пандемия новой коронавирусной инфекции. Вместе с тем влияние пандемии на мировой газовый рынок было достаточно ограниченным. По предварительным оценкам «Газпрома», в 2020 году снижение мирового спроса на газ составило около 2%, в то время как потребление других ископаемых видов топлива сократилось более существенно.

В долгосрочной перспективе спрос на природный газ будет расти. Ожидается, что к 2040 году потребление газа в мире возрастет на 1,3 трлн куб. м и составит более 5,3 трлн куб. м. Ключевыми тенденциями газового рынка остаются снижение объемов добычи газа в Европе и рост его потребления в Китае.

Добыча газа в европейских странах в 2020 году составила около 220 млрд куб. м, что почти на 7% ниже значения 2019 года. Данная тенденция сохранится и в долгосрочной перспективе.

В Китае, несмотря на ограничительные меры, связанные с пандемией, спрос на газ продолжил расти. По предварительным оценкам, в 2020 году объем потребления газа в стране составил около 325 млрд куб. м, что на 6% выше показателя 2019 года. В долгосрочной перспективе потребление газа в КНР продолжит расти высокими темпами.

Всё большее значение на энергетическом рынке приобретают вопросы экологии. На этом фоне крупнейшие нефтегазовые компании продолжают трансформацию своих стратегий, развивая направления бизнеса, связанные с природным газом.

«Газпром» проводит системную работу по укреплению своих позиций: наращивает ресурсную базу, создает новую инфраструктуру для обеспечения стабильности поставок, диверсифицирует экспортные маршруты и расширяет продуктовый портфель.

Было отмечено, что события 2020 года, изменившие текущую конъюнктуру мирового газового рынка, не окажут существенного влияния на долгосрочные прогнозы. Главная причина – уникальные свойства природного газа как энергоносителя, позволяющие одновременно обеспечить энергетическую безопасность и устойчивое развитие в глобальном масштабе.

Кроме того, Совет директоров рассмотрел ход реализации проектов в области производства и поставок сжиженного природного газа (СПГ).

В настоящее время компания реализует ряд проектов по производству СПГ. Один из них – интегрированный комплекс по переработке и сжижению природного газа в районе п. Усть-Луга (Ленинградская область), который станет крупнейшим по производству СПГ в Северо-Западной Европе – 13 млн т в год.

Ужесточение требований международного экологического законодательства в области судоходства приводит к тому, что всё больший объем СПГ будет использоваться в качестве топлива для морского транспорта. На этот сектор рынка в том числе ориентирован Комплекс по производству, хранению и отгрузке сжиженного природного газа в районе КС «Портовая» (Ленинградская область) – здесь «Газпром» будет производить 1,5 млн т СПГ в год. Кроме того, компания прорабатывает варианты реализации среднетоннажного СПГ-проекта в районе Владивостока (Приморский край).



6 **ТЕМА НОМЕРА**
Обратно в оптимальный коридор
Как нефтегазовая отрасль
переживает кризисы и что влияет
на нефтяные цены

1 **ОТ РЕДАКЦИИ**
Спрос на газ будет расти

4 **КОРОТКО**
Инвестпрограмма – 902 млрд рублей
Новый маршрут в Сербию
Инновационные трубы
От Ковыкты до Чаянды
СП с ЛУКОЙлом
Хабаровский край

17 **СЛОВО СПЕЦИАЛИСТУ**
Спекулятивный синдром

20 **ДОБЫЧА**
Наращивая мощности

34 **ДИСКУССИЯ**
Япония сегодня – это Китай завтра

50 **БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ**
Наследие Поддубного



28 **ЮБИЛЕЙ**
Газ для Москвы. 75 лет
На вопросы журнала отвечает генеральный
директор ООО «Газпром трансгаз Москва»
Александр Бабаков

43 **СПОРТ**
Клуб с большой историей
На вопросы журнала отвечает
руководитель ФК «Волгарь»
Андрей Никитин



12 **НЕФТЯНОЕ КРЫЛО**
Укрепляем лидирующие позиции
На вопросы журнала отвечает генеральный
директор НИС Кирилл Тюрденев



25 **ПАРТНЕРСТВО**
Вызовы и возможности энергетического поворота
На вопросы журнала отвечает генеральный директор
Wintershall Dea Марио Мерен



52 **КУЛЬТУРА**
Бизнесмены и беллетристы
На вопросы журнала отвечает
писатель Андрей Рубанов



ИНВЕСТПРОГРАММА – 902 МЛРД РУБЛЕЙ

Совет директоров утвердил инвестиционную программу и бюджет (финансовый план) на 2021 год. В соответствии с инвестиционной программой на 2021 год общий объем освоения инвестиций составит 902,413 млрд рублей. В том числе объем капитальных вложений – 864,062 млрд рублей, расходы на приобретение в собственность внеоборотных активов – 20,764 млрд рублей. Объем долгосрочных финансовых вложений – 17,587 млрд рублей.

Принятый финансовый план обеспечит покрытие обязательств ПАО «Газпром» без дефицита, в полном объеме. Решения по привлечению заемных средств в рамках Программы заимствований планируется принимать исходя из рыночных условий, ликвидности и потребности ПАО «Газпром» в финансировании.

Основные инвестиции ПАО «Газпром», включенные в инвестиционную программу на 2021 год, предусмотрены для финансирования приоритетных проектов, направленных на реализацию стратегических задач компании. Это в том числе дальнейшее развитие центров газодобычи на полуострове Ямал и на Востоке России, газотранспортной системы в Северо-Западном регионе страны, продолжение строительства газопровода «Сила Сибири», а также проекты, обеспечивающие пиковый баланс газа.



Состоялась рабочая встреча Председателя Правления ПАО «Газпром» Алексея Миллера и Председателя Совета директоров ПАО «Трубо-вая металлургическая компания» (ТМК) Дмитрия Пумпянского.

Большое внимание было уделено уникальным технологическим разработкам ТМК, в том числе импортозамещающим, в интересах

НОВЫЙ МАРШРУТ В СЕРБИЮ



С 1 января 2021 года «Газпром» начал поставлять газ в Сербию, а также в Боснию и Герцеговину по новому маршруту – через территории Турции и Болгарии. Из России газ транспортируется по морскому газопроводу «Турецкий поток» и далее по территории Турции. Затем по национальной газотранспортной системе Болгарии он поступает в Сербию. Здесь газ распределяется и подается потребителям Сербии и Боснии и Герцеговины.

Поставки по этому маршруту стали возможны благодаря расширению и вводу новых газотранспортных мощностей компаниями «Булгартрансгаз» ЕАД на территории Болгарии и GASTRANS d.o.o. Novi Sad на территории Сербии.

«Турецкий поток» – это современный, эффективный и надежный газопровод, востребованный европейскими потребителями. Число стран Европы, которые с помощью «Турецкого потока» получают российский газ, выросло до шести. Теперь, наряду с Болгарией, Грецией, Северной Македонией и Румынией, такую возможность себе обеспечили Сербия, Босния и Герцеговина, – сказал Председатель Правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер.

ИННОВАЦИОННЫЕ ТРУБЫ

«Газпрома». В частности, речь шла о трубной продукции премиального класса – с высокотехнологичными резьбовыми соединениями последнего поколения – для эффективной и безопасной добычи углеводородов в экстремальных условиях.

За последние пять лет благодаря сотрудничеству с «Газпромом» ТМК освоила выпуск более 10 новых видов трубной продукции. В том числе это импортозамещающие обсадные и насосно-компрессорные трубы из коррозионно-стойких хромоникелевых сплавов

и стойкой к углекислотной коррозии стали типа 13Cr. При этом производство как самих труб, так и трубной заготовки для них впервые было полностью локализовано в России.

Для новых месторождений «Газпрома» предполагается освоение производства продукции с не имеющими аналогов характеристиками. Это трубы с быстросборными соединениями для морской добычи, высокопрочные сероводородостойкие трубы и трубы с высокомоментными соединениями, позволяющими строить скважины протяженностью до 15 км.

ОТ КОВЫКТЫ ДО ЧАЯНДЫ

26 января в Иркутске заместитель Председателя Правления – начальник департамента ПАО «Газпром» Олег Аксютин и губернатор Иркутской области Игорь Кобзев провели расширенное совещание. Участники обсудили ход работ по формированию Иркутского центра газодобычи. Отмечено, что обустройство на полное развитие Ковыктинского месторождения – базового для этого центра – ведется по графику. Продолжается эксплуатационное бурение, идет отсыпка площадок для первоочередных кустов скважин и двух установок комплексной подготовки газа, строительство подъездных автодорог.



В конце 2022 года начнется подача газа Ковыктинского месторождения в магистральный газопровод «Сила Сибири». Для этого «Газпром» ведет строительство участка «Силы Сибири»

от Ковыктинского до Чаядинского месторождения (Якутия). К концу января из 803 км линейной части было сварено, уложено и засыпано 98 км (12% протяженности участка).

СП С ЛУКОЙЛОМ



Председатель Правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер и Президент ПАО «ЛУКОЙЛ» Вагит Алекперов подписали Основное соглашение об условиях реализации проекта по разработке Ванейвисского и Лаяовского участков недр в Ненецком автономном округе.

Определен порядок создания совместного предприятия для реализации проекта. Его учредят дочерние общества ПАО «Газпром» и ПАО «ЛУКОЙЛ»: ООО «Газпром добыча Краснодар» и ООО «ЛУКОЙЛ-Коми». Этой проектной компании будет передана лицензия на месторождения.

На подготовительном этапе совместное предприятие проведет проектно-изыскательские работы и сформирует проектную документацию по обустройству месторождений и созданию инфраструктуры для подготовки и транспортировки углеводородов до пункта сбора нефти ЛУКОЙЛа и входа в газотранспортную систему «Газпрома». Будут определены потенциальные подрядчики и поставщики оборудования, подготовлены предложения по контрактной стратегии и условиям финансирования проекта.

Расположение месторождений в непосредственной близости к действующей производственной площадке ПАО «ЛУКОЙЛ» даст дополнительный синергетический эффект реализации проекта и потребует создания минимально необходимой инфраструктуры.

ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ

Правление ПАО «Газпром» приняло к сведению информацию о газоснабжении Хабаровского края. Отмечено, что в соответствии с Директивами правительства РФ «О газоснабжении Хабаровского края с 2025 года» компания ведет расширение магистрального газопровода Сахалин-Хабаровск-Владивосток на участке от г. Комсомольска-на-Амуре до г. Хабаровска. К настоящему времени сварено свыше 300 км линейной части – больше 3/4 ее протяженности.

Завершение работ на участке создаст техническую возможность для газоснабжения перспективных потребителей газа в Хабаровском крае, а также переподключения потребителей,

получающих сейчас газ по предполагаемому к выводу из эксплуатации газопроводу Оха-Комсомольск-на-Амуре (не принадлежит «Газпрому»).

В сентябре 2020 года «Газпром» и Хабаровский край утвердили программу развития газоснабжения и газификации региона на 2021–2025 годы. Инвестиции «Газпрома» предусмотрены в объеме 5,49 млрд рублей – в 3,2 раза выше уровня вложений в 2016–2020 годах. Компания планирует построить 14 межпоселковых газопроводов, 9,3 км газопроводов-отводов и шесть газораспределительных станций. В результате будут созданы условия для газификации 20 населенных пунктов.



ТЕКСТ • Александр Фролов

ФОТО • Фотобанк 123RF, ConocoPhillips,
ПАО «Газпром нефть»

ОБРАТНО В ОПТИМАЛЬНЫЙ КОРИДОР

Как нефтегазовая отрасль переживает кризисы и что влияет на нефтяные цены



Рокфеллер управлял, руководствуясь одной главной идеей: он верил в нефть, и его вера была нерушима. Любое падение цены на сырую нефть было для него не поводом для тревоги, а удобным случаем для покупки.

Дэниел Ергин «Добыча. Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть»

На момент написания этой статьи цена на нефть перешагнула отметку в 60 долларов за баррель, фактически вернувшись к ценовым показателям докризисного периода. За последний год вопрос о цене на черное золото был одним из доминирующих, уступая только печальной статистике роста заболеваемости COVID-19. Людей интересовали не только простые вопросы (например, сколько сегодня стоит баррель), но и вопросы фундаментальные: от чего зависит цена и можно ли на нее повлиять. Как показала практика, в среднесрочной перспективе повлиять на цены можно. Но только общими усилиями крупных производителей.

В начале 1990-х годов претендующий на звание философа Френсис Фукуяма сформулировал концепцию конца истории, которая пришлась весьма вовремя ввиду распада СССР. Она происходила из доминирующей в США

довольно примитивной мировоззренческой концепции, которая предполагает, что движителем исторического процесса является борьба демократии с тиранией, в чем отчетливо видна вульгаризация идей Аристотеля и Платона о государственном



В чем 2020 год оказался действительно рекордным, так это в глубине ценовой ямы, в которую готова упасть цена нефти. Ранее эта отметка находилась на уровне 3 цента за баррель, достигнутом в 1901 году. В апреле 2020 года фьючерсный контракт на американскую WTI (с поставкой в мае) упал до

**минус \$37,63
за баррель**

устройстве. Либерально-демократические государства якобы не конкурируют, относятся друг к другу уважительно и не испытывают тягу к доминированию. Поэтому если везде либеральная демократия, конфликты между государствами невозможны. История якобы закончилась.

Конец конца истории

В действительности конец истории моментально отправился на полку научных и философских нелепостей, где он теперь и находится вместе с Птолемеевой системой, эволюционной концепцией Ламарка и либертарианством. Ведь история и не думала заканчиваться. Одним из самых красноречивых доказательств этого тезиса стал прошлый год.

Он принес с собой не только очередную эпидемию, охватившую всю планету и обрушившую мировую экономику, но и ряд небывалых событий для рынка углеводородного сырья. Например, стремительное падение спроса, бьющее все рекорды по абсолютным показателям, и отрицательные цены на черное золото. Прекрасный предмет для исследователей.

Но по большому счету ничто не ново. Лихорадящие рынок колебания цен на нефть случались не единожды. Кризисы – ровесники отрасли. Во всяком случае, если вести отсчет со второй половины XIX века, когда сформировался мировой рынок нефти. Конечно, черное золото добывалось и 2 тыс. лет назад. Притом даже тогда теоретически можно было налить «каменное масло» в пифос и отвезти в другую страну. Но наличие такой возможности не означает появление мирового рынка. В конце концов, сейчас мы можем отправить бейсбольные перчатки в любую страну мира, но это не означает, что существует мировой рынок бейсбольных перчаток.

Мировой рынок нефти возник в конце позапрошлого столетия, когда произошла вторая научно-техническая революция. Фонари известны с древнейших времен, но только керосиновая лампа смогла подарить миру «новый свет», которого оказалось достаточно, чтобы удлинить рабочий день. В этот момент нефть начала примерять на себя роль крови мировой экономики.

Сбросить ее с пьедестала могла бы лампа накаливания. Но тут взошла новая звезда – бензин. Он, ранее считавшийся невзрачным и никому не нужным младшим братом керосина, торговавшийся по полцента за литр, внезапно обрел невероятно перспективный рынок – двигатели внутреннего сгорания. Бензин раздвинул границы мира для простого человека, обеспечив идеальный для своего времени баланс мощности и удельного веса топлива.

Первая мировая война закрепила роль нефти в качестве одного из базовых товаров для всей мировой экономики. Сегодня наземный транспорт потребляет порядка 49% всего добываемого черного золота.

«Действовать, а не паниковать»

Бурное развитие молодого, но крайне перспективного рынка нефти приводило то к дефициту, то к кризисам перепроизводства. Если в январе 1861 года баррель нефти стоил 10 долларов (в США), то к концу года его цена упала до 10 центов. Но уже во второй половине 1863 года этот показатель вырос до 7,25 доллара за баррель. В отрасль шли всё новые и новые люди, пораженные историями о том, как 1 доллар вложений превращается в 15 тыс. долларов прибыли. Как и следовало ожидать в этой ситуации, уже в 1866–1867 годах нефть подешевела в три раза.

Кроме добычи страдала и перерабатывающая промышленность. Так, в период 1865–1870 годов керосин дешевел вдвое. Мощности нефтеперерабатывающих установок на две трети превышали потребности рынка (сегодня ситуация не столь удручающая, но параллели легко просматриваются).

Проблемы отрасли были очевидны, поэтому в 1870-х предпринимались безуспешные попытки ограничить добычу. Всё это в основном касалось Соединенных Штатов. Нефтяная отрасль развивалась и в других регионах мира. В том числе и в Российской империи, но модель развития, а также финансовые и технические ресурсы в нашей стране всё же были заметно скромнее.

Что примечательно, за 150 лет США так и не научились лечить нефтяную лихорадку. Только в новом тысячелетии она предстала в своей сланцевой ипостаси. В остальном же можно сделать неутешительный вывод, что многочисленные уроки взлётов и падений отрасли во второй половине XIX века так и не были усвоены.

Даже шокирующие по своей сути новости 2020 года, что нефть стоит дешевле воды, не были чем-то уникальным. Ведь всё в той же второй половине XIX века был момент, когда черное золото можно было назвать так только с большой долей иронии, так как цена на него упала до 48 центов. Питьевая вода стоила на три цента дороже.

На этом нефть не остановилась и продолжила падение до 15 центов за баррель в 1887 году. Да, характер этих цен отличался от того, к чему мы привыкли сего-

дня – в то время в гораздо большей степени был выражен региональный и сортовой факторы, так как мировой рынок находился в стадии формирования. Не существовало тех индикативов, к которым мы привыкли сегодня, и была менее развита транспортная инфраструктура. Поднять цену на маловостребованный из-за физико-химических свойств сорт нефти могли усилия одного-двух химиков.

Крайне противоречивый, но от этого не менее великий предприниматель, основатель Standard Oil Джон Рокфеллер, глядя на очередное падение цен, заявлял: «Мы, в отличие от других, должны пытаться действовать, а не паниковать, когда рынок ложится на дно».

«Действовать, а не паниковать» – отличный девиз, если у вас достаточно средств для сохранения инвестиционной активности в кризисный период. Как показал кризис 2020 года, у российских компаний их оказалось достаточно. Хотя в мировом масштабе инвестиции в нефтегазовую отрасль, по оценке Международного энергетического агентства, упали на треть. Чудовищно много, но это нельзя назвать рекордом.

В чем 2020 год оказался действительно рекордным, так это в глубине ценовой ямы, в которую готова упасть цена нефти. Ранее эта отметка находилась на уровне 3 цента за баррель, достигнутом в 1901 году (хотя в начале 1930-х годов некоторые сорта на короткий период времени проваливались до 2 центов). В апреле 2020 года фьючерсный контракт на американскую WTI (с поставкой в мае) упал до минус 37,63 доллара за баррель.

Столь масштабное (историческое!) происшествие повлекло за собой целую череду событий. Снизились курсы акций компаний из топливно-энергетического сектора. Зазвучали многочисленные заявления о поворотном этапе в истории американской нефти. Полились прогнозы о неминуемых отрицательных ценах на российский сорт Urals и природный газ на европейском рынке. А также были изменены правила торгов на Московской бирже.

В прошлом подобная ситуация не могла возникнуть, хотя периодически за два предыдущих века складывались схожие предпосылки. Здесь нам необходимо поговорить о природе цены на нефть и о том, стоит ли пытаться ее предугадать.

ОПЕК ничего не решает

Кризис 2020 года вновь сделал актуальными споры о том, как формируется цена на нефть, какие из влияющих на нее факторов являются основными, какие второстепенными, а какими и вовсе можно пренебречь. Основной вал критики обрушился на фундаментальные факторы.

С первых дней существования нефтяной промышленности было очевидно влияние таких фундаментальных факторов, как спрос и предложение, на цену. Также очевидным было значение затрат на производство. Этим фактором на заре мирового рынка крупные международные игроки боролись с региональными конкурентами. Крупная компания выходила на новый неразвитый рынок и начинала активно демпинговать. Работая себе в убыток, она разоряла местных производителей, скупала их активы, а потом повышала цены. Сейчас подобный трюк практически невозможно повторить. Но сами фундаментальные факторы никуда не делись.

Собственно, резкое падение спроса на черное золото весной прошлого года и привело к ценовому шторму. Влияние баланса спроса и предложения на цену вроде бы неоспоримо. Но принять этот простой факт сразу нельзя, так как суть споров о формировании нефтяных цен носит практический, а не академический характер. То есть идет поиск ответов на два главных вопроса. Во-первых, как можно эффективно управлять ценами. Во-вторых, как можно их предсказывать.

Безусловно, влияние уровня спроса и предложения на цену черного золота нефтяники ощущали на себе и своем бизнесе и 150 лет назад. Но первые широко применявшиеся методы прогнозирования цен на нефть стали появляться в 1920–1930-х годах. К тому моменту окончательно сформировался мировой рынок и был накоплен значительный опыт взлетов и падений, который прозрачно намекал на то, что для устойчивых инвестиций нужны точные прогнозы.

По мере усложнения рынка усложнялись и методы моделирования динамики цены на нефть. На данный момент, по оценкам специалистов, таковых методов насчитываются десятки.

Традиционно отсчет многочисленным кризисам нефтяного рынка начинают вести с 1973 года, видимо, подразумевая, что все более ранние кризисы не столь важны для текущей ситуации. И отчасти это правда. Ведь тогда картель не просто продемонстрировал свою силу. Он стал важным рыночным фактором, влияние которого начали учитывать в новых моделях, с помощью которых прогнозировались нефтяные цены. Притом фактор ОПЕК был настолько важен, что его невольно стали отождествлять с балансом спроса и предложения.

В течение последнего года некоторые уважаемые эксперты уверенно доказывали, что «ОПЕК ничего не решает», подразумевая бессмысленность сделки ОПЕК+. И речь шла не о нигилистской позиции, согласно которой никто не будет соблюдать взятые на себя в рамках сделки обязательства по сокращению добычи нефти. Речь шла о том, что соглашение пытается снизить добычу, чтобы выровнять предложение с упавшим спросом, а баланс спроса и предложения в современном мире якобы оказывает на формирование цены минимальное воздействие. А куда большее воздействие порождает информационный шум и связанные с ним спекуляции.

ОПЕК действительно ничего (или почти ничего) не решала на нефтяном рынке с 2014 года. Это заявление нужно понимать как намеренное утрирование. А суть его в том, что одно дело воздействовать на рынок емкостью 60–65 млн баррелей в сутки, а другое – рынок емкостью 93–101 млн баррелей в сутки. Прак-

Добыча нефти в США (млн баррелей в сутки)



Источник: EIA

Ожидания, комментарии экспертов, громкие события, как правило, оказывают кратковременное воздействие. Всё же в основе лежат фундаментальные факторы. И основным из них стоит назвать уровень затрат на производство нефти

Практика показывает, что для эффективного стабилизированного влияния на цены через изменение уровня производства необходимо воздействие на рынок не менее

40%

тика показывает, что для эффективного стабилизированного влияния на цены через изменение уровня производства необходимо воздействие на рынок не менее 40%. Кстати, для того чтобы дестабилизировать рынок, доминирующего положения занимать не нужно. Хватит перепроизводства в 1,5–2 млн баррелей.

Последние десять лет доля картеля на мировом рынке составляла порядка трети. Им не хватало веса. Его в рамках первого соглашения ОПЕК+ обеспечили Россия и ряд присоединившихся стран. А в апреле прошлого года, когда рынок погрузился в глубочайший кризис, вторую сделку невольно усилили Соединенные

Штаты. Под воздействием естественных причин их добыча «органически» рухнула на 2 млн баррелей в сутки.

Однако поразительная история майского фьючерса на WTI невольно заставляет задуматься о действительно важной роли спекулянтов и информационного шума на рынке нефти.

Земля и ценовая яма

Широкая аудитория и без того подозревает биржевую торговлю в постоянных манипуляциях ценами и полагает, что от нее польза только спекулянтам. А «чистые рыночники» уверяют, что биржевая торговля – это единственный эффективный инструмент для формирования честной цены и минусов у нее нет. Полагаем, истина посередине. Хотя рынок и эффективный инструмент для забивания гвоздей, но с его помощью очевидным способом можно нанести вред жизни и здоровью.

Биржевая торговля – действительно эффективный инструмент, но им могут воспользоваться нечистоплотные дельцы, поэтому его приходится совершенствовать. Вред может нанести и маловероятное стечение обстоятельств. Поэтому правила торгов периодически пересматриваются.

Фьючерс, разумеется, возник не как объект биржевой спекуляции. Он возник как своеобразное обязательство продать некий объем нефти по определенной цене в будущем. Кроме того, он упрощал планирование расходов на нефтепродукты.

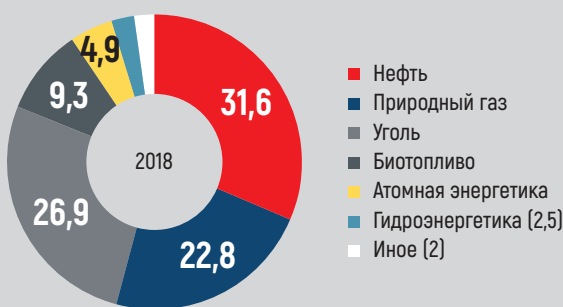
Первым нефтепродуктом, который в конце 1970-х обзавелся торговлей фьючерсными контрактами, был топочный мазут. По оценке ряда аналитиков, фьючерсы быстро стали доминирующей частью торговой системы, устанавливающей уровень цен.

Но кроме лиц, заинтересованных в получении товара (в данном случае нефти), в торгах начали принимать участие и спекулянты. А в реальной ситуации апреля 2020 года сошлось сразу несколько неблагоприятных факторов.

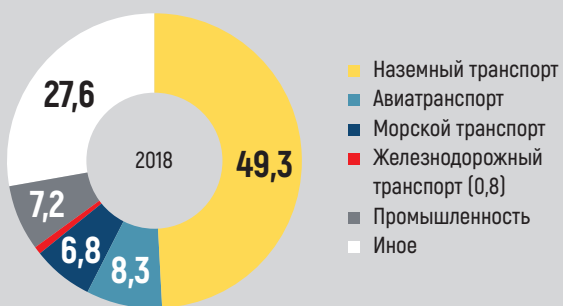
Для американского рынка были характерны те же проблемы, с которыми столкнулся весь мир. Но с некоторым местным колоритом. Так, апрель был месяцем максимального падения спроса на черное золото (25–30%). «Органическое» падение производства в США не поспедало за столь стремительным сокращением. При этом значительная доля производимого в Штатах сырья экспортировалась, хотя страна оставалась крупным импортером нефти. Дело в том, что в силу физико-химических характеристик значительная часть американской нефти не находила спроса на внутреннем рынке. Ранее была возможность отправлять весь избыток за рубеж. Но спрос упал по всему миру. Часть потоков, обычно идущих на экспорт, развернулась в сторону американских хранилищ, которые оказались не бездонными. Это и создало условие для безудержного падения цены на поставочный фьючерс в день экспирации.

Это происшествие не могло повлечь за собой каких-то долгоиграющих последствий для амери-

Мировое потребление энергии, 2018 год (%)



Сферы применения нефти, 2018 год (%)



Источник: МЭА



В условиях кризиса важно не то, сколько будет стоить нефть в тот или иной период времени. Важно, сколько она должна стоить, чтобы обеспечивать оптимальный уровень инвестиций

канского нефтегазового сектора. Хотя оно и было симптомом переизбытка предложения в условиях недовостатка мощностей для хранения нефти. Нечто подобное происходило более ста лет назад. Но тогда из-за отсутствия развитых рыночных инструментов не котировки падали в бездонную ценовую яму, а американским нефтяникам приходилось чисто физически выливать лишнее черное золото на землю. Сейчас подобный поступок вызвал бы крупный международный скандал.

Доля «бумажной» нефти

Но вопрос о влиянии спекуляций на нефтяные котировки на этом не исчерпался. Доля «бумажной», не предполагающей поставки, нефти стала настолько велика, что привела в ужас ряд исследователей, которые подсчитали, что ее объем в сотню раз превышает объем реальной нефти. Не возьмемся спорить с этим утверждением, просто зафиксируем стандартный вывод, который делается на его основе: цены на нефть вообще не связаны с фундаментальными факторами, они формируются только за счет «бумаги».

Вопрос, действительно ли спекулянты управляют ценами, был отнюдь не праздным. Кто оказывает наибольшее влияние на нефтяные цены, а точнее, кто виноват в наиболее неожиданных и резких их колебаниях, носит не только экономический, но и юридический характер. К примеру, изменения цен в 2003–2008 годах расследовались Конгрессом Соединенных Штатов и американской Комиссией по торговле товарными фьючерсами (Commodity Futures Trading Commission, CFTC). Если кто-то теряет много денег, вопрос о том, кто прав, кто виноват, а кто абсолютно непричастен, становится чрезвычайно острым. Особенно в ситуации, когда деньги теряет такое государство, как США.

Вывод, который можно сделать из проделанной за океанскими специалистами работы, заключается в том, что роль спекулянтов преувеличена, а наибольшее воздействие на цены оказывают крупные политические события. Другие исследования показывали, что финансовые спекуляции оказывают значимое влияние на краткосрочную волатильность, но цены зависят от этого фактора лишь на 10–35%.

Песни опыта

Опыт ценовых кризисов на рынке углеводородного сырья, происходивших на протяжении последних семи лет, косвенно подтверждает эти выводы. Котировки очень чувствительны к информационному фону. События и их интерпретации создают ожидания рынка. Советы, которые в связи с этим получает трейдер, носят противоречивый характер. Ему предлагается либо следить за новостным фоном и действовать согласно наиболее распространенным ожиданиям, либо наоборот: доминирующие ожидания, в том числе транслирующиеся уважаемыми деловыми СМИ, следует трактовать от противного. Где-то здесь и рождаются шумовые трейдеры.

Ожидания, комментарии экспертов, громкие события, как правило, оказывают кратковременное воздействие. Всё же в основе лежат фундаментальные факторы. И основным из них стоит назвать уровень затрат на производство нефти. Безусловно, он может меняться в зави-

симости от состояния рынка, но в целом этот фактор выражается формулой «дешевой в производстве нефти не осталось». Во всем мире усложняются условия, в которых приходится вести добычу. Уже сегодня надо инвестировать, чтобы компенсировать выпадающие объемы и удовлетворить спрос, который будет послезавтра.

Формат ОПЕК+ выступил эффективным регулятором рынка. Как показала практика, управление уровнем добычи действительно благоприятно сказывается на ценах. По сути, основная задача, которая стоит перед странами, заключившими соглашение, – создать условия для распродажи избыточных запасов, накопленных в течение весны 2020 года. ОПЕК+ одновременно успешно воздействует на фундаментальные факторы и на информационный фон. Парадокс, но последние месяцы любое решение ОПЕК+ воспринимается весьма позитивно. Не будут наращивать добычу? Прекрасно, значит, избегают переизбытка. Будут наращивать добычу? Прекрасно, значит, мировой спрос достаточно восстановился.

При этом в информационном пространстве сохраняется здоровый скепсис, который напоминает о возможном возобновлении устойчивого роста добычи в США.

В связи с этим можно сказать, что в условиях кризиса важно не то, сколько будет стоить нефть в тот или иной период времени. Важно, сколько она должна стоить, чтобы обеспечивать оптимальный уровень инвестиций. Если цены слишком низкие – инвестиции падают, слишком высокие – происходит избыточное инвестирование, которое приведет к кризису перепроизводства.

Кстати, вполне вероятно, что классическую ОПЕК стоит заменить на ОПЕК+ при моделировании динамики цен. Обратим также внимание на то, что пока не в полной мере раскрылся климатический фактор. Рассуждения о нем обычно сводятся к оценке того, как энергетика воздействует на климат, после чего в большинстве случаев энергетику приговаривают к повальному озеленению. А в случаях гораздо более редких авторы заканчивают свои рассуждения задорным «планета в порядке», отсылая нас к творчеству бессмертного американского сатирика Джорджа Карлина. С точки зрения прогнозирования цен куда более значимо воздействие меняющегося климата на энергетику. Ведь уже сейчас ураганы можно считать значимым фактором при оценке добычи нефти в отдельных регионах мира.

Для нашей страны прогнозирование динамики цен важно хотя бы как индикатор. В прошлом году доходы от экспорта углеводородов упали примерно на 40%. Но сейчас котировки довольно уверенно стремятся в комфортный для мировой нефтегазовой отрасли ценовой коридор (по разным оценкам, от 70 до 85 долларов). Пока же, несмотря на очевидный рост цен, прогнозы выглядят умеренными. К примеру, ЕА заявил, что в текущем году цены на нефть в среднем составят около 50 долларов за баррель.

Одно можно точно сказать уже сегодня: текущий коронакризис закончится, но через какое-то время ему на смену придет новый кризис. А раз он неизбежен, к нему необходимо готовиться. Сложившаяся в 2020 году ситуация показала, что российская нефтегазовая отрасль оказалась одной из самых подготовленных в мире. Она действовала, а не паниковала. ■

ИНТЕРВЬЮ » На вопросы журнала отвечает генеральный директор НИС Кирилл Тюрденев



УКРЕПЛЯЕМ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ

БЕСЕДУЕТ » Александр Фролов

ФОТО » ПАО «Газпром нефть», НИС

— **Кирилл Владимирович, последний раз мы с вами общались в 2018 году. С тех пор произошла масса событий: пандемия, закрытие границ, ценовой кризис на рынках углеводородного сырья и т.д. Каковы были финансовые и производственные результаты НИС в 2019 и 2020 годах?**

— В 2019 году мы отметили 10 лет с момента приобретения компанией «Газпром нефть» контрольного пакета акций НИС. В 2019-м НИС реализовала крупнейшую с 2013 года инвестиционную программу — в дальнейшем развитие бизнеса было вложено 42,2 млрд



**МЛРД ДИНАРОВ
(215 МЛН ЕВРО) составил
объем реализованной
инвестиционной программы
за 2020 год**

Вторым серьезным вызовом для бизнеса НИС стала пандемия COVID-19. В этом смысле проблемы у нас были ровно такими же, как и у большинства компаний в мире. В Сербии вводились жесткие ограничения, чтобы избежать распространения болезни. Власти объявляли чрезвычайное положение. Продолжительный период длился комендантский час. Автозаправочные станции закрывались очень рано. Из-за такой ситуации падение продаж у НИС в отдельные моменты времени достигало 50%. Чрезвычайные меры отменили в мае.

К локдауну мы подготовились в кратчайшие сроки. До введения ограничений разработали ряд мер и регламентов, чтобы минимизировать возможные потери.

— Пересмотрели затраты в этот период?

— Компания разработала программу сокращения затрат, в том числе операционных и управленческих. Какие-то мероприятия пришлось отменить, какие-то — сдвинуть по срокам. Что касается капитальных затрат, то упор был сделан на сохранение фундаментальных инфраструктурных проектов, например ввод в эксплуатацию комплекса «Глубокая переработка» на нашем НПЗ в Панчевце, а также на проекты, которые могли обеспечить быструю отдачу. Мы не поставили точку на дальнейшем развитии НИС, вопреки кризису.

При этом, опираясь на собственные ресурсы, мы сохранили стабильность рынка, выплату основной заработной платы в полном объеме и полностью сохранили штат компании, не сокращая персонал.

— На этом проблемы закончились?

— Частично. Повторюсь: на нас воздействовали ровно те же негативные факторы, что и на других игроков мировой отрасли. А третьей характерной для всех проблемой стали низкие крек-спрэды, то есть разницы между ценой нефти и полученных из нее нефтепродуктов. Данная

динаров (358 млн евро). Инвестировали в разведку и добычу нефти и газа, в перерабатывающие мощности, развивали розничную сеть в Сербии и близлежащих странах.

Чистая прибыль в 2019 году составила порядка 16,6 млрд динаров (141 млн евро), а EBITDA — 44,5 млрд динаров (377 млн евро). Мы добыли 1,29 млн т углеводородного сырья в нефтяном эквиваленте. Розничные продажи выросли по сравнению с 2018 годом на 5%.

Три неуникальные проблемы

— Очевидно, в 2020 году ситуация значительно усложнилась?

— Безусловно. Проблемы, с которыми мы столкнулись, нельзя назвать уникальными. Они были характерны практически для всей мировой нефтегазовой отрасли.



**МЛРД ДИНАРОВ
(135 МЛН ЕВРО) составила EBITDA
по итогам 2020
года**

проблема сохранялась на протяжении практически всего года. Это означает, что производитель почти не зарабатывает на нефтепереработке, только покрывает свои затраты.

Первое полугодие 2020 года принесло финансовые убытки. Но в третьем квартале ситуация улучшилась. И в целом второе полугодие было несравнимо успешнее, чем первое. Чистая прибыль в третьем и четвертом кварталах достигла 2,7 млрд динаров (23 млн евро). По итогам 2020 года EBITDA составила 15,8 млрд динаров (135 млн евро). Это действительно хороший результат, если учесть, с какими неблагоприятными трендами мы столкнулись. Объем реализованной инвестиционной программы в 2020 году составил 25,3 млрд динаров (215 млн евро). Мы не стали экономить на будущем компании. И остались при этом крупнейшим налогоплательщиком в Сербии, обеспечивающим 13–15% поступлений в государственный бюджет.

Также НИС в полной мере выполнила свои обязательства как перед правительством Сербии, так и перед акционерами, выплатив дивиденды в размере 25% от чистой прибыли 2019 года — 4,4 млрд динаров (38 млн евро).

Ни один объект не прекратил работу

— Как компания справилась с последствиями пандемии?

— Первую волну мы прошли очень успешно. Отреагировали оперативно, предприняли правильные меры, как показала практика. Примерно 90% офисных сотрудников перешли на дистанционный режим работы. А «полевые» кадры были обеспечены необходимыми средствами защиты.

Но были, конечно, и сложности. На начальном этапе нужно было оперативно закупить и обеспечить средствами защиты персонал АЗС

и исключить появление вспышек на станциях, ведь у нас более 400 АЗС в Сербии и регионе. Кроме того, главной задачей организации работы в условиях пандемии стало обеспечение непрерывности производственных процессов. Количество смен ограничено, ситуацию на самотек пускать нельзя. К примеру, на установке гидрокрекинга работает четыре смены по 12 человек. Представим, что две из них ушли в карантин. А это подготовленные, обученные сотрудники. Оставшимся сменам пришлось бы работать по 12 часов семь дней в неделю. При этом прерывать работу оборудования нельзя. Чтобы не допустить подобного, мы внедрили ряд мер: смены на предприятии не пересекаются друг с другом, сотрудники работают в средствах индивидуальной защиты, операторные обеспечены экранами. Наш НПЗ в Панчево до сих пор работает в таком режиме.

На осень пришлась новая волна пандемии – рост заболеваемости составлял 7–8 тыс. зараженных в день в Сербии.

Благодаря всем принятым мерам ни один производственный процесс не остановился.

– **Вы как-то помогли Сербии в борьбе с COVID-19?**

Наш нефтеперерабатывающий завод опережает по глубине переработки подавляющее большинство НПЗ в мире. В 2017 году глубина переработки нефти на заводе достигала 86%, а теперь этот показатель вырос до

99,2%.

Средний показатель по Европе сегодня – порядка 85%

– Во время чрезвычайного положения в Сербии в апреле и мае «Газпром нефть» бесплатно предоставляла топливо скорой помощи, пожарным, полиции и транспорту министерства обороны. А НИС предоставила национальному авиаперевозчику Air Serbia авиакеросин для доставки медицинского оборудования и перевозки граждан Сербии, оказавшихся за границей во время пандемии.

Кроме этого, НИС поставляла средства защиты медицинским учреждениям, закупали расходомеры кислорода для больниц, пожертвовали значительные объемы питьевой воды собственного производства медицинским учреждениям.

В 2020 году наша компания не отказалась от социальных инвестиций: совместно с министерством внутренних дел и министерством образования, науки и технологического развития Сербии мы поддержали 72 проекта в школах страны общей стоимостью 114,5 млн динаров (около 1 млн евро).

– **Что это за проекты?**

– Проекты, ориентированные на повышение безопасности учеников и учителей и цифровизацию процесса обучения.

114,5

МЛН ДИНАРОВ
(ОКОЛО 1 МЛН ЕВРО)
было направлено
НИС на поддержку
72 проектов в школах страны в качестве социальных инвестиций в 2020 году



Нефть в рассыпанном горохе

– **Если вернуться к вопросам о профильных направлениях вашей деятельности, то не возникало ли у вас проблем с доставкой нефти в 2020 году, учитывая дефицит танкерных мощностей, который возник в апреле-мае, а также тот факт, что вы зависите от мощностей хорватского порта?**

– К счастью, существенных проблем не возникало. Сейчас главная транспортная артерия для наших нефтепродуктов – Дунай. Также мы используем автомобильный транспорт.

– **Кто сейчас снабжает нефтью ваши предприятия, кроме собственных месторождений?**

– Мы используем корзину с разными сортами нефти. К примеру, активно закупаем сорт Kirkuk (Ирак) и нефть арктического сорта Novy Port с Новопортовского месторождения «Газпром нефти». Конечно, наша компания ориентируется на экономические показатели при выборе поставщика, поэтому мы также сотрудничаем с такими предприятиями, как Petraco, Iplom, MOL, Vitol, Litasco, «Трафигура».

В 2020 году примерно 70% закупок приходилось на годовые долгосрочные договоры, а 30% импорти-

руемой нефти закупалось на спотовом рынке.

– **Что это дает?**

– Гибкость. К примеру, по спотовым контрактам у вас нет обязательства купить фиксированный объем. Поэтому вы можете регулировать поступление нефти в зависимости от актуальных потребностей своего НПЗ.

– **Но вы планируете развивать собственную добычу?**

– У нас в портфеле зрелые месторождения. Сама геология Паннонского нефтегазового бассейна, в рамках которого нам приходится работать, весьма сложна. Наши месторождения похожи на рассыпанный горох, а дебиты скважин невелики. Больше 50% всех капитальных затрат нам приходится направлять в сектор добычи, чтобы замедлить сокращение производства нефти.

Поэтому НИС заинтересована в новых месторождениях, основным источником которых для нас является Румыния. Особенно приграничный регион этой страны, где месторождения геологически схожи с сербскими. К 2023 году в Румынии планируем добывать порядка 100 тыс. т. Также рассматриваем весьма перспективные проекты в Боснии и Герцеговине.



Экспортный сегмент реализации нефтепродуктов за 2020 год вырос на

7%

В 2020 году нашим сотрудникам из-за пандемии сложно было пересекать границу с Румынией, страной Евросоюза, что затормозило реализацию проектов за пределами Сербии.

Лучшие автозаправки в регионе

– **Как развивается ваша розничная сеть?**

– В 2020 году наша доля на автозаправочном рынке Сербии составила 44%.

Одна из главных программ, реализуемых в рознице, – это модернизация АЗС. В течение 2020 года было реконструировано восемь станций в Сербии, а также пять станций были открыты в Боснии и Герцеговине и еще одна – в Румынии. В итоге наша сеть теперь включает, не побоюсь этого слова, лучшие автозаправки в регионе. Программа обновления заправочной сети будет реализовываться и дальше.

Некоторые заправки находятся в сельской местности, они имеют невысокую рентабельность. Но закрывать их – не выход. Поэтому НИС начала заменять их на станции малого формата, которые не требуют больших затрат и прибыльны даже при небольшом суточном объеме прокачки.

Крайне своевременно мы запустили мобильное приложение, которое позволяет осуществлять заправку и оплату топлива, не выходя из машины. Представьте, насколько это оказалось востребованным в течение пандемии.

– **Что происходило в 2020 году с реализацией нефтепродуктов?**

– За первые девять месяцев объем продаж наших нефтепродуктов снизился на 3%. Прошу обратить внимание: всего на 3%. Это отличный результат, учитывая рыночный контекст. Кстати, экспортный сегмент по итогам 2020 года вырос на 7%. Мы даже увеличили наши складские мощности в Боснии и Герцеговине, открыв новый терминал для дизеля в г. Зеницы.

Глубочайшая переработка

– В конце года на НПЗ в Панчево НИС ввела в эксплуатацию комплекс глубокой переработки с технологией замедленного коксования. Какие преимущества даст компании новая установка?

800

МЛН ЕВРО было инвестировано в модернизацию нефтеперерабатывающего завода в Панчево с 2009 года



Основной экономический смысл строительства установки замедленного коксования заключается в том, что она позволила увеличить производство светлых нефтепродуктов. В частности, дизельного топлива почти на

40%

– Комплекс «Глубокая переработка» – это ключевой проект второго этапа модернизации нефтеперерабатывающего завода в Панчево. Его стоимость превышает 300 млн евро (всего в модернизацию этого НПЗ с 2009 года вложено 800 млн евро). Установка замедленного коксования – это наша большая гордость. Тем более что мы смогли ввести комплекс в эксплуатацию, несмотря на все сложности, связанные с пандемией.

Теперь наш нефтеперерабатывающий завод опережает по глубине переработки подавляющее большинство НПЗ в мире. В начале строительства комплекса в 2017 году глубина переработки нефти на заводе достигала 86%, а теперь этот показатель вырос до 99,2%. Для сравнения: средний показатель по Европе сегодня – порядка 85%.

В нашей продуктовой корзине появился новый продукт – нефтяной кокс. Прекращено производство мазута с высоким содержанием серы, снизилось воздействие производства на окружающую среду, что позволило значительно улучшить экологические показатели.

Но основной экономический смысл строительства установки замедленного коксования заключается в том, что она позволила увеличить производство светлых нефте-

продуктов. В частности, дизельного топлива почти на 40%.

Таким образом, НИС укрепляет свои лидирующие позиции на внутреннем рынке нефтепродуктов. А так как для рынка Сербии часть дополнительного объема дизельного топлива будет избыточной, мы поставим его в другие страны региона, где у нас развивается запра-вочная сеть. То есть повысим свою конкурентоспособность на региональном рынке. Кстати, часть произведенного кокса также станет экспортным товаром.

– **Какие у вас планы по дальнейшей модернизации НПЗ в Панчево?**

– Будем повышать технологическую и энергетическую эффективность производства, работать над дальнейшим ростом экологических показателей. С гордостью могу сказать, что НПЗ Панчево стал первым энергетическим объектом в Сербии, который получил разрешение IPPC, подтверждающее, что производственные процессы на заводе соответствуют высочайшим национальным и европейским экологическим стандартам.

Продолжим цифровизацию производственных процессов. Один из цифровых проектов, который сейчас находится на стадии реализации, – предиктивное обслуживание систем. Проект базируется на технологии машинного обучения и предполагает переход от внепланового обслуживания оборудования к проактивному. Это один из лучших методов, которые применяются в мировой практике.

Ожидаем, что будет принято окончательное инвестиционное решение по реконструкции комплекса каталитического крекинга, который позволит повысить производство полипропилена. Проект планируем реализовать до 2023 года.

Также планируется строительство установки по производству трет-бутилэтилового эфира (высокооктановой добавки к бензинам), что еще больше увеличит стоимость корзины нефтепереработки. Завершение этого проекта ожидаем в 2024 году.

Важным для нас является нефтехимическое направление. Но оно связано с прохождением конкурсных процедур, поэтому о конкретных планах пока говорить преждевременно. ■

СПЕКУЛЯТИВНЫЙ СИНДРОМ

Рынок природного газа попал в зону волатильности

Амплитуда и скорость колебаний спотовых цен на газ достигли невиданного размаха. За короткий период котировки могут упасть или вырасти в несколько раз или даже в десятки раз, создавая колоссальный стресс у производителей и потребителей. Это новый вызов для отрасли, которой предстоит найти стабилизирующие механизмы, чтобы нормально развиваться в спекулятивную эпоху.

Паназиатские СПГ-качели

12 января спотовый индекс JKM (Japan-Korea Marker) достиг исторического максимума – 32,5 доллара за 1 млн британских термальных единиц, или около 1170 долларов за 1 тыс. куб. м природного газа.



Колоссальная амплитуда колебаний – за 366 дней с 12 января 2020 года цена СПГ в Азии упала в три раза, а затем подскочила в 18 раз – свидетельствует о смене парадигмы. Больше не будет «рынка продавца» или «рынка покупателя», строится «рынок биржевого спекулянта»

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

ФОТО ▶ Karin Lohberger/RAG, NAVIGATOR 755/flickr, K.Reichert/flickr

Всего девять месяцев тому назад, 29 апреля 2020 года, на фоне карантинных ограничений тот же индекс падал до минимума всех времен. Газ на споте оценивался в 1,8 доллара за 1 млн БТЕ, или дешевле 70 долларов за 1 тыс. кубометров, что в большинстве случаев не покрывало даже затрат на перевозку, не говоря уже о себестоимости самого газа. А еще через две недели цены опять обвалились в 3,7 раза – к концу января текущего года СПГ в Азии с поставкой в начале весны можно было купить по цене ниже 9 долларов за 1 млн БТЕ. Для сравнения: спотовые котировки нефти Brent в течение 2020 года сначала упали в семь раз, затем выросли в шесть, почти полностью отыграв падение (тоже сильно, но не идет ни в какое сравнение с ценовыми качелями в краткосрочной торговле газом).

Колоссальная амплитуда колебаний – за 366 дней с 12 января 2020 года цена СПГ в Азии упала в три раза, а затем подскочила в 18 раз – свидетельствует о смене парадигмы. Больше не будет «рынка продавца» или «рынка покупателя», строится «рынок биржевого спекулянта». Для производителей и потребителей природного газа это не сулит ничего хорошего. Экстремальная волатильность – родимое пятно новой реальности, которая генерирует дополнительные риски для инвесторов по всей цепочке от разведки до конфорки и создает огромные риски для тех, кто использует газ для бытовых нужд, выработки энергии или производства другой продукции.

Сила сибирской зимы

Взрывной рост цен на газ в азиатском регионе произошел во многом из-за погоды. Первая половина

Японские порты
в январе нарастили
прием топочного
мазута на

38%

19,4

МЛРД КУБ. М газа
составили про-
дажи «Газпрома»
в страны дальнего
зарубежья в январе
2020 года. Это луч-
ший показатель для
этого месяца за всю
историю экспортных
поставок компании



зимы в регионе выдалась на славу. А в начале января температура падала до минимальных значений за несколько десятилетий. В Сеуле было холоднее, чем в любой день за последние 35 лет. В Пекине таких морозов не было с 1960-х, а в китайском порту Циндао был поставлен рекорд за период наблюдений. Японские острова завалило снегом и было холоднее нормы на 4 градуса Цельсия. Массированный информационный поток о глобальном потеплении дезориентировал общественность. Откуда, мол, морозы зимой? Конечно, объяснение тут же нашлось. В «Нью-Йорк Таймс» вышла статья о том, что «дикий холод» – это «следствие потепления в Арктике». Хотя, если вдуматься, ничего из ряда вон выхо-

дящего не произошло: три года назад очень холодная зима наблюдалась в Европе, а в 2014-м снегом по пояс завалило северо-восток США.

Но динамика цен на газ действительно вышла за пределы разумного. Такого еще не было в истории. Локально из-за резкого похолодания и дефицита инфраструктуры такое бывало. Например, из-за того, что вовремя не достроили газопровод Langeled из Норвегии в Великобританию, цена газа на британском рынке зимой 2007 года улетела в небеса. Или холода в Новой Англии зимой 2018 года привели к тому, что российский СПГ из Арктики был поставлен по рекордной для американского рынка цене, хотя США тогда стремительно наращивали добычу газа в Техасе и Пенсиль-

вании и мощности по его экспорту в виде СПГ. Но отсутствие газопроводов по доставке газа из других районов США и некоторые законодательные ограничения породили такой казус.

Сейчас тоже доходило до смешного. Чтобы удовлетворить потребности в электричестве и тепловой энергии, Южной Кореи и Японии еще до январских морозов пришлось наращивать закупки топочного мазута. В частности, корейцы в четвертом квартале 2020 года увеличили его импорт на 63%. Японские порты в январе нарастили прием топочного мазута на 38%. А в столице Китая были вынуждены запустить в работу последнюю оставшуюся угольную ТЭС, которая со времен запуска политики «чистые небеса» оставалась в резерве (другие мощности угольной генерации в Пекине были полностью выведены из эксплуатации).

Европу спасли ПХГ и газопроводы

В Европе в целом обошлось пока без экстремальных морозов, хотя по сравнению с двумя прошлыми аномально теплыми зимами погода была более прохладной и снежной. В начале января снегопадами была парализована часть Испании. Минусовая температура наблюдалась в черноморском регионе и на южных

Балканах, в связи с чем в Турции был поставлен новый суточный рекорд потребления газа – 280 млн куб. м (более 100 млрд куб. м в годовом исчислении). Кроме того, рекорд суточного потребления газа был также установлен в Польше (около 82 млн куб. м).

При этом в большинстве стран ЕС свирепствует вторая волна карантинов и связанных с ними ограничений из-за распространения эпидемии, что, естественно, приводит к спаду экономической активности и имеет пусть и небольшое, но всё же негативное влияние на потребление газа. Несмотря на это, спрос на газ в Европе, по нашим оценкам, значительно вырос, а вот с предложением возникли определенные сложности. До дефицита и ценового ралли по азиатскому сценарию дело в январе не дошло, но проблемы, очевидно, есть.

Во-первых, из-за резкого роста цен в Азии значительная часть СПГ была перенаправлена с европейского рынка. В итоге через крупнотоннажные терминалы в ЕС и Великобритании европейским потребителям было поставлено около 6 млрд куб. м газа, почти вдвое меньше, чем годом ранее. Так мало СПГ в Европе не было более двух лет, с октября 2018 года.

Во-вторых, импорт трубопроводного газа из других источников не покрыл этого оттока. Поставки из России, Норвегии и Алжира выросли. Начались небольшие поставки в Грецию и Италию из Азербайджана. У норвежцев нет значительных свободных мощностей в добыче, Алжир работал на пределе возможностей, азербайджанский проект находится на стадии наращивания добычи, но потенциал роста в рамках заключенных контрактов не очень велик. Поставки российского газа были ограничены неполной готовностью инфраструктуры в Европе по приему газа из «Турецкого потока» и переносом сроков ввода «Северного потока – 2» из-за незаконных экстерриториальных санкций со стороны США. Наращивать же поставки газа через Украину попросту невыгодно из-за дороговизны транзита.

Всё это привело к быстрому отбору газа из европейских подземных хранилищ. За месяц запасы рабочего газа в ПХГ сократились на 30%. А в физическом выражении отбор был выше на треть, чем в январе прошлого года. Фактически именно за счет подземных хранилищ был покрыт отток СПГ, в то время как прирост потребления газа обеспечили дополнительные объемы трубопроводного газа

По данным Федеральной таможенной службы, средняя экспортная цена трубопроводного газа даже в самый разгар коллапса спотовых индексов в Европе не опускалась ниже

\$94/1 тыс.
куб. м

из третьих стран. В частности, продажи «Газпрома» в страны дальнего зарубежья в январе составили 19,4 млрд куб. м газа. Это на 45,4% (на 6,1 млрд куб. м) больше, чем в январе прошлого года, и лучший показатель для этого месяца за всю историю экспортных поставок компании.

Поэтому цены на европейских хабах, хотя и вышли в январе на двухлетний максимум, тем не менее в космос не улетали. Максимальные значения тоже были достигнуты 12 января (затем цены скорректировались), что свидетельствует об усилении интеграции газовых рынков. Однако для нидерландского TTF этот максимум оказался на уровне примерно 340 долларов за 1 тыс. кубометров (26,5 евро за 1 МВт·ч), а для британского NBP – 370 долларов. С мая прошлого года, когда газ на TTF продавался по 45 долларов за 1 тыс. кубометров, цены выросли в 7,5 раза.

Дополнительным стабилизатором выступили долгосрочные контракты с нефтяными и гибридными привязками, в которых цены не могут так резко расти (или падать). К примеру, по данным Федеральной таможенной службы, средняя экспортная цена трубопроводного газа не опускалась ниже 94 долларов за 1 тыс. куб. м, даже в самый разгар коллапса спотовых индексов в Европе. Обратной стороной этой медали является то, что аномально высокие цены на хабах, если они держатся в течение непродолжительного времени, тоже особо не влияют на доходы экспортера. Более того, всплески на споте нервируют потребителей и ухудшают позиции газа в межтопливной конкурентной борьбе. ■

ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает генеральный директор ООО «Газпром добыча Ноябрьск» Игорь Крутиков

НАРАЩИВАЯ МОЩНОСТИ

БЕСЕДУЕТ > Ольга Живая

ФОТО > ООО «Газпром добыча Ноябрьск»



Игорь Викторович, последние несколько лет пристальное внимание было направлено на создание Якутского центра газодобычи. Что лично для вас значит этот проект?

– Это прежде всего огромный опыт: в Якутии за несколько лет с нуля построен современный производственный комплекс по добыче углеводородов, где кроме газовой части мы добываем конденсат и гелий, а также совместно с «Газпромнефть-Заполярье» осваиваем нефтяные залежи.

С момента официального запуска объекта добычная мощность Чаянды значительно увеличилась: за 12 месяцев объем ежесуточной поставки газа в магистральный газопровод «Сила Сибири» возрос в 2,9 раза

Чаяндинское нефтегазоконденсатное месторождение (ЧНГКМ) было запущено в эксплуатацию в декабре 2019 года, но его обустройство активно продолжалось весь 2020 год. Строились производственная инфраструктура и жилые комплексы для персонала, завозилось новое оборудование, выполнялась пусконаладка, готовились к вводу в строй объекты второй очереди: установки предварительной подготовки газа №2 и мембранного выделения гелиевого концентрата, электростанция собственных нужд, 34 площадки кустов газовых скважин. С момента официального запуска объекта добычная мощность Чаянды значительно увеличилась: за 12 месяцев объем ежесуточной поставки газа в магистральный газопровод «Сила Сибири» возрос в 2,9 раза.

Систему сбора газа и газового конденсата образует «умная» инфраструктура. Она включает скважины, оснащенные телемеханикой и телеметрией. В добыче газа используются опробованные нами ранее малолюдные технологии: она ведется дистанционно, технологическим процессом управляет оператор с автоматизированного рабочего места на глав-

ном щите, современные системы мониторинга в режиме онлайн передают параметры добычи. Таким образом, обеспечиваются высокая автоматизация и безопасность процесса.

Гелий

– Расскажите, пожалуйста, о добыче гелия.

– В работе уникального и масштабного производственного комплекса – установки мембранного выделения гелиевого концентрата (УМВГК) – применены настоящие нанотехнологии. Так, на объекте установлены кассеты с мембранными элементами: природный газ последовательно проходит через мембраны, в результате происходит выделение концентрата гелия. Мембранное газоразделение для извлечения гелия – инновационный для отечественной и мировой газовой промышленности метод, запатентованный ПАО «Газпром». Процесс извлечения гелия из природного газа с использованием двухступенчатой мембранной установки в промышленных масштабах еще нигде не применялся. Этот метод позволяет рационально использовать гелий как стратегический ресурс.

Сама технология подготовки гелия такова: осушенный газ направляется в блок мембранного разделения I ступени. Здесь происходит разделение сырья на товарный газ с содержанием 0,05 объема гелия, который через МГ «Сила Сибири» попадает на Амурский газоперерабатывающий завод, и на пермеат (обогащенный гелием газ) с содержанием гелия 9,75%. После прохождения остальных ступеней УМВГК содержание гелия увеличивается до 36–37%. После сжатия пермеат следует по гелиепроводу, длина которого составляет порядка 7 км, к нагнетательным скважинам, через которые закачивается в пласт для подземного хранения и отложенного использования.

Это обусловлено тем, что запланированные к выработке объемы этого инертного газа превышают рыночную потребность. Добытое сырье можно долгосрочно хранить в геологических формациях Чаянды с целью регулирования объемов поставки.

Кроме того, на УМВГК используются газоперекачивающие агрегаты (ГПА) уникальной конфигурации, изготовленные на базе газотурбинного двигателя и двухкорпусных центробежных компрессоров. Их задача – обеспечить anomalно высокие степени повышения давления: в 66,4 раза. Высокое давление необходимо для закачки гелия в пласт.

– Как на ЧНГКМ решены вопросы энергетической независимости объектов?

– Для удаленных месторождений, где потребность в электроэнергии не может быть полностью удовлетворена за счет сторонних источников энергоснабжения, эта тема всегда актуальна. Электростанция собственных нужд

(ЭСН) мощностью 72 МВт на Чаянде готова к вводу. Ее задача – покрыть растущие потребности объекта в электрической и тепловой энергии. По проектным расчетам электрическая нагрузка производственной инфраструктуры ЧНГКМ к 2047 году должна превысить 66 МВт.

В ближайшем будущем ЭСН будет питать объекты Чаяндинского месторождения – опорную базу, УКПГ-3, полигон твердых бытовых и промышленных отходов, водозаборные и очистные сооружения, УППГ-2, УППГ-4, а также обеспечивать теплоснабжение площадки УКПГ-3. Электростанция собственных нужд состоит из трех энергоблоков, в которых расположены по два энергоблока мощностью 12 МВт каждый. В качестве топлива для выработки энергии будет использоваться чаяндинский природный газ. Добавлю, что ЭСН оснащена современным оборудованием отечественного производства. Эксплуатация объекта доверена «Газпром энерго».

Экотехнологии

– **Вопросам охраны природы в добыче нефти и газа сегодня придается огромное значение. В связи с этим какие новые «зеленые» технологии были применены на Чаяндинском месторождении?**

– Чаяндинская экология в полном порядке. Экотехнологии были применены, в частности, при строительстве полигона твердых бытовых и промышленных отходов и на канализационных очистных сооружениях. Территория полигона, составляющая 14 га, поделена на несколько ячеек. Основание полигона представляет собой многоуровневую систему защиты. Она включает песчаную подушку, геотекстиль, слой гидроизоляции, теплоизоляционные экраны из пеноплекса – это своеобразная защита для сохранения вечной мерзлоты.

Кроме того, на этом объекте предусмотрена термическая установка для утилизации отходов производства. Сжигание при температуре до 1200 °С позволяет тонну стоков превратить в 100–150 г пепла. При этом все химические элементы в процессе термической деструкции обезвреживаются. Всё, что остается

В 2022 году на установке комплексной подготовки газа №3 Чаяндинского НГКМ планируется ввести в строй компрессорный цех №2 центральной дожимной компрессорной станции. Это необходимо для приема газа с Ковыктинского месторождения



после процесса деструкции, вывозится на полигон твердых бытовых и промышленных отходов. Это одна из новейших и лучших технологий не только в России, но и в мире.

Вторая уникальная установка находится на площадке КОС и предназначена для очистки ливневых стоков. Они поступают сюда со всех площадок ЧНГКМ по специальным трубопроводам, накапливаются в резервуарах, а затем направляются на очистку и обезвреживание ультрафиолетовыми лампами.

– **В декабре 2020 года на Чаянде состоялся запуск объектов второй очереди. Что дальше, есть ли у проекта продолжение?**

– Чаяндинское месторождение находится в стадии развития, там еще есть над чем работать. В ближайшие годы мы продолжим активно участвовать в его обустройстве. Так, в 2022 году на установке комплексной подготовки газа №3 планируется ввести в строй компрессорный цех №2 центральной дожимной компрессорной станции (ЦДКС) в составе трех ГПА. Это необходимо

для приема газа с Ковыктинского месторождения. В 2023 году на Чаяндинском месторождении планируется запуск УППГ-4 и 11 площадок кустов газовых скважин, в 2024 году на ЦДКС УКПГ-3 появятся еще два газоперекачивающих агрегата, будет построено шесть площадок кустов газовых скважин. Всё это позволит вывести Чаяндинское месторождение на полную проектную мощность.

Инновации

– **Какие новые инженерные решения и с каким результатом были внедрены на промыслах ООО «Газпром добыча Ноябрьск» в 2020 году?**

– Поиск лучших решений на газовом производстве – это непрерывный процесс. На ямальских промыслах мы внедряем инновации для повышения эффективности эксплуатации газовых скважин из осложненного фонда. Речь идет об оснащении скважин концентрическими лифтовыми колоннами (КЛК). Технология такова: концентрическим

11

ПЛОЩАДОК КУСТОВ ГАЗОВЫХ СКВАЖИН и УППГ-4 планируется запустить в 2023 году на Чаяндинском месторождении

лифтом оборудуется имеющаяся скважина. В колонну большего диаметра (основная колонна) встраивается колонна меньшего диаметра (центральная колонна). Эксплуатация скважины осуществляется одновременно по двум колоннам. При необходимости удаления жидкости с забоя скважины основная колонна отключается. В результате продлевается срок эксплуатации скважины и увеличивается накопленный отбор газа.

В настоящее время две скважины Губкинского и 10 скважин Комсомольского промысла оборудованы КЛК и запущены в опытно-промышленную эксплуатацию. Специалисты уже могут говорить о подтвержденной эффективности проведенных мероприятий: скважины вышли на режим со стабильным дебитом.

Способ эксплуатации скважин с обводненным контуром по концентрическим лифтовым колоннам входит в число перспективных технологических решений. Применение этой технологии позволяет эксплуа-



10

СКВАЖИН Комсомольского промысла и две скважины Губкинского оборудованы КЛК и запущены в опытно-промышленную эксплуатацию

тировать скважину на оптимальных режимах, продлевает срок ее стабильной эксплуатации, исключая работы по технологическим продукам. И дает прирост добычи на месторождениях, находящихся в позднем цикле эксплуатации.

Мероприятия проводятся в рамках действующего на предприятии проекта технического перевооружения обвязки газовых скважин. Его реализация будет продолжена в дальнейшем. Так, в 2021 году на Комсомольском газовом промысле



планируется монтаж КЛК на трех скважинах, в 2022 году концентрические лифтовые колонны установят на скважинах Еты-Пуровского и Западно-Таркосалинского месторождений.

Еще один важный проект был реализован на Вынгайхинском газовом промысле. После испытаний оборудования и автоматизированных систем в конце 2020 года была запущена в эксплуатацию дожимная компрессорная станция Еты-Пуровского месторождения. Особенностью возведенного на Еты-Пуре технологического комплекса являются малолюдные и экологичные газоперекачивающие агрегаты с электроприводом (ЭГПА), они использованы вместо обычных авиационных или судовых. Если газотурбинные двигатели работают на топливном газе, то ЭГПА в качестве энергии расходуют электричество, благодаря чему нет выбросов в атмосферу.

На Еты-Пуровской ДКС применены малолюдные технологии: в частности, предусмотрено два пита управления. Основной находится непосредственно на ДКС, а вспомогательный – на Вынгайхинском газовом промысле. Это позволяет обеспечить удаленный доступ для контроля над процессами, происходящими на станции. Наш новый опыт в дальнейшем может быть использован на Чаяндинском месторождении. На установках предварительной подготовки газа там в пер-

спективе также рассматриваются ЭГПА.

– Дожимные мощности в 2020 году удалось прирастить не только на Вынгайхе, но и на газовых месторождениях в Камчатском крае. Какие еще задачи стоят перед компаниями в этом регионе?

– На Камчатке мы продолжим реализовывать проектные решения, обеспечивающие плановый уровень добычи газа. На Кшукском месторождении, где в ноябре 2020 года была введена в эксплуатацию ДКС, до 2026 года планируется построить две скважины: поисково-оценочную №72 и разведочную №71. На Нижне-Квакчикском месторождении в декабре 2020 года была введена I ступень ДКС, закончена реконструкция установки комплексной подготовки газа и газосборной сети. К 2022 году планируется ввести II ступень ДКС.

В ближайшем будущем геолого-разведочные мероприятия для изучения потенциала планируются на пяти лицензионных участках. Будут продолжены полевые сейсморазведочные работы 3D, затем по итогам геофизических исследований планируется строительство поисково-оценочных скважин.

– Какими способами продлевается жизнь месторождений, приближающихся к заключительной стадии разработки?

– Там требуется внедрение новых технологий и решений, позволяющих в условиях падающей добычи

углеводородов при низком пластовом давлении продолжать их разработку и эксплуатацию. Эти мероприятия мы активно проводим: помимо технологии КЛК, в нынешнем году будет опробована еще одна инновация для повышения эффективности добычи – механизированный способ эксплуатации обводненных скважин для вовлечения в разработку заземленного газа. Экспериментальный проект уже внедряется на одной из скважин Западно-Таркосалинского газового промысла.

Ранее на Вынгапуровском газовом промысле мы вполне успешно реализовали пилотный в ПАО «Газпром» проект по внедрению малогабаритных компрессорных установок (МКУ). Оборудование газосборной системы месторождения МКУ дает возможность продлить срок эксплуатации скважин и месторождения. Технология, сконструированная на основе наших знаний и опыта, доказала свою эффективность на опытно-промышленной площадке Вынгапура. Этот опыт будет использован и на других промыслах предприятия. В частности, на Западно-Таркосалинском пять агрегатов МКУ планируется установить в 2026–2027 годах, а на Комсомольском газовом промысле – уже в 2024-м. Поиск и внедрение новых технических решений – процесс непрерывный. В нем я вижу залог развития предприятия и его стабильность. ■



ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает генеральный директор Wintershall Dea Марио Мерен

Вызовы и возможности энергетического поворота

БЕСЕДУЕТ > Денис Кириллов

ФОТО > Wintershall Dea

– Г-н Мерен, в 2020 году произошло много изменений в энергетической политике Европы. Как это повлияет на рынок?

– В прошлом году в Европе действительно произошли существенные изменения в климатической и энергетической политике. «Европейский зеленый курс», «Национальная водородная стратегия» правительства Германии, «Водородная стратегия для климатически нейтральной Европы» Европейской комиссии – вот лишь основные составляющие нового европейского курса. Они призваны содействовать декарбонизации европейской промышленности, поскольку Европейский союз поставил перед собой амбициозную цель – к 2050 году Европа должна добиться нулевого уровня выбросов парниковых газов. В рамках «Европейского зеленого курса» ЕС представил комплексный план для ее осуществления. И эта цель достижима.

Однако для этого нам необходимо иметь больше газа в энергобалансе – больше, а не меньше! Благодаря природному газу мы уже сегодня можем быстро, надежно и с минимальными затратами уменьшить количество выбросов. В одной только Германии в 2019 году благодаря переходу с угля на газ удалось сократить выбросы CO₂ при выработке электроэнергии примерно на 6 млн т. Только лишь возобновляемые источники не смогут удовлетво-

рить растущий спрос на энергию в обозримом будущем. Природный газ является идеальным партнером во всех секторах: когда возобновляемые источники энергии не работают на полную мощность, когда солнце не светит и ветер не дует, он может быстро и гибко восполнить пробел.

И еще: в Европе сейчас много говорят о водороде. Однако Европа слишком увлекается дискуссиями о теории и догматике цвета. Существует «голубой» водород, получаемый из природного газа путем парового риформинга с последующим улавливанием и хранением CO₂. «Бирюзовый» водород производится из природного газа посредством пиролиза метана, «зеленый» – из возобновляемой электроэнергии с помощью электролиза. Но, мне кажется, вместо того чтобы обсуждать различные «цвета», необходимо как можно скорее создать международный рынок водорода, включающий в себя все его виды. Мы не можем позволить себе догму: «Всё должно быть осно-

К 2030 году вся наша деятельность по геологоразведке и добыче должна стать климатически нейтральной

вано на «зеленом» электричестве». Нам, напротив, нужно стремиться к быстрому и экономически эффективному переходу на низкоуглеродное энергоснабжение. Для этого необходимо сформировать рынок водорода, открытый для всех технологий.

≈ 6

МЛН Т составило сокращение выбросов CO₂ благодаря переходу с угля на газ при выработке электроэнергии в Германии в 2019 году

≈3,5

МЛН Т CO₂ в год
составит к 2030 году
мощность резер-
вуара Nini West
на дне датской части
Северного моря



Вклад в декарбонизацию

– Какую роль в этом процессе играет Wintershall Dea?

– Я убежден, что газовая индустрия является частью решения поставленной задачи. Но чтобы соответствовать требованиям завтрашнего дня, ей необходимо меняться. Это относится и к нашей компании.

Сразу скажу: Wintershall Dea была и остается газовой и нефтяной компанией. Мы не будем ориентировать свою стратегию на возобновляемые источники энергии, поскольку наши основные знания и опыт попросту относятся к другой сфере. И мы можем внести свой вклад в декарбонизацию экономики при помощи природного газа. Именно в этом заключается наша технологическая экспертиза. «Инженеры по призванию» – это часть нашего девиза и наш стандарт.

Портфель активов с преимущественно газовыми проектами – краеугольный камень нашей стратегии на будущее. Это касается не только растущего мирового спроса на газ, но и потенциала газа в области защиты климата.

Помимо этого, в конце 2020 года Wintershall Dea определила собственные климатические цели, чтобы в будущем сделать процесс добычи газа и нефти еще более чистым.

К 2030 году вся наша деятельность по геологоразведке и добыче должна стать климатически нейтральной. Для этого в качестве первого шага мы намерены значительно сократить прямые выбросы парниковых газов при добыче газа

и нефти, а также косвенные выбросы от энергопотребления наших производственных объектов. В рамках проектов, где мы не являемся оператором, это будет осуществляться по согласованию с нашими партнерами и в соответствии с долей участия Wintershall Dea в производстве. С этой целью необходимо и дальше развивать строгое управление выбросами за счет повышения энергоэффективности. В дополнение мы будем инвестировать в природоприближенные компенсационные решения, такие как защита и восстановление лесов.

Мы четко осознаём: количество углекислого газа, выделяющееся в результате нашей работы, невелико по сравнению с выбросами CO₂, образующимися при сжигании нефти и газа конечными потребителями. Но сокращение выбросов, которые напрямую связаны с нашей деятельностью, до нуля – это вклад, который мы можем и хотим внести!

Начиная с 2030 года мы сосредоточимся на сокращении выбросов, связанных с конечным использованием нашей продукции, за счет разработки и внедрения новых технологий. Среди прочего сюда относится наше участие в проектах по водороду, а также улавливанию и хранению углерода CO₂ (CCS).

Проекты и технологии

– Какие конкретные проекты Wintershall Dea реализует для достижения целей по защите климата? На какие технологии опирается компания?

– С 2019 года мы сотрудничаем с Технологическим институтом Карлсруэ (KIT) в рамках проекта по экологически чистому получению водорода из природного газа. Речь идет о производстве «бирюзового» водорода: пиролиз метана позволяет расщепить содержащийся в природном газе метан на декарбонизированный водород и твердый углерод.

Важную роль в производстве «голубого» водорода из природного газа будет играть технология улавливания и последующего безопасного хранения CO₂ (CCS). В данный момент Европа переживает решительное изменение своей позиции по этому вопросу: если еще несколько лет назад здесь относились к CCS весьма критически, то теперь хранение CO₂ считается разумным и безопасным, а исследования в этой области получают дополнительный импульс благодаря «Европейскому зеленому курсу». Многие морские проекты по CCS считаются перспективными. К такому относится и проект Greensand в датской акватории Северного моря, который мы продвигаем в рамках консорциума с INEOS Oil and Gas Denmark, Maersk Drilling и Геологической службой Дании и Гренландии (GEUS). Целью нашего консорциума является использование истощенных морских нефтяных месторождений для долгосрочного и безопасного хранения CO₂. Несколько недель назад независимое сертификационное общество DNV GL подтвердило, что резервуар Nini

West на дне датской части Северного моря пригоден для закачки и долгосрочного хранения CO₂. К 2030 году там должны быть созданы мощности по хранению около 3,5 млн т CO₂ в год. Наряду с проектом Greensand мы в настоящее время участвуем в подготовке технико-экономического обоснования использования CCS на месторождении Brage в Норвегии.

Ключевой регион

– Какую роль может сыграть Россия в формировании будущего природного газа?

– Для нашей компании Россия является ключевым приоритетным регионом. Таковой она и останется. Мы сотрудничаем с нашими российскими партнерами на протяжении вот уже трех десятилетий. Наши совместные с «Газпромом» проекты в Западной Сибири – предприятия «Ачимгаз», «Ачим Девелопмент» и «Севернефтегазпром» – не только вносят существенный вклад в совокупный объем производства нашей компании, но и будут играть важную роль в реализации нашей стратегии по защите климата, поскольку мы намерены делать ставку на месторождения, уровень выбросов на которых в процессе добычи особенно низок. Помимо этого, в наших совместных с «Газпромом» проектах большое внимание уделяется современной инфраструктуре и инновационным решениям. Здесь всё совпало: российский опыт работы в газовой сфере, немецкое инженерное искусство, наш общий новаторский дух.

Россия на протяжении десятилетий является надежным энергетическим партнером ЕС. Принимая во внимание решающую роль природного газа в реализации европейских климатических целей и декарбонизации экономики, российский газ не потеряет своего значения. Скорее напротив! Актуальные изменения в области климатической и энергетической политики открывают новые возможности для дальнейшего расширения успешного энергетического партнерства и развития новых технологий. Российское правительство и бизнес распознали этот потенциал и в настоящее время реализуют множество интересных

Россия может
поставлять природ-
ный газ для произ-
водства «голубого»
или «бирюзового»
водорода или произ-
водить его сама

инициатив по развитию водородной экономики.

Перспективы многообразны и многообещающи: Россия может поставлять природный газ для производства «голубого» или «бирюзового» водорода или производить его сама. Помимо этого, опыт по реализации российско-европейских трубопроводных проектов может быть использован в процессе перевода европейской газовой сети на водород. Россия также обладает огромным потенциалом для реализации проектов по CCS, прежде всего за счет использования истощенных месторождений и их инфраструктуры в Западной Сибири или разведки и использования потенциальных водоносных пластов в Восточной Сибири.

Как немецкая, так и российская стороны заинтересованы в сотрудничестве в области низкоуглеродных технологий. Так, например, в прош-

лом году была создана инициативная группа Российско-Германской внешне-торговой палаты по водороду, которую возглавляет Торстен Мурин, управляющий директор Wintershall Dea в России. Так что первые шаги в этом направлении уже сделаны.

Конкретные планы

– Существуют ли уже конкретные планы по проектам с российскими партнерами?

– В рамках «Программы научно-технического сотрудничества» между «Газпромом» и Wintershall Dea специалисты наших компаний и совместных предприятий обсуждают текущие инновационные проекты с целью поиска идей и совместной разработки решений. Эта инициатива существует на протяжении уже почти 30 лет и является одним из крупнейших и наиболее интенсивных форматов обмена такого рода. Даже в период пандемии мы остаемся на связи в онлайн-формате и получаем пользу от экспертного обмена. Так, например, в последние месяцы интенсивно обсуждались возможности адаптации существующей трубопроводной инфраструктуры для транспортировки водорода и использования декарбонизированных решений в нашем совместном газотранспортном бизнесе. Надеюсь, вскоре мы сможем сообщить о новых проектах в этой области.

Кроме того, в этом году вместе с «Газпромом» мы планируем провести на наших совместных предприятиях кампанию по измерению выбросов метана, чтобы снизить их интенсивность в процессе добычи газа. Помимо этого, мы хотим совместно разработать меры по повышению энергоэффективности наших компрессорных станций.

Я убежден, что международное партнерство будет и в будущем играть важную роль и благодаря совместным усилиям по декарбонизации энергетической отрасли мы сможем еще сильнее укрепить и расширить успешное российско-германское сотрудничество. И наше зарекомендовавшее себя многолетнее партнерство с «Газпромом» остается примером для подражания и имеет большой потенциал на будущее! ■

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

БЕСЕДУЕТ > Александр Фролов

ФОТО > ООО «Газпром трансгаз Москва»

Газ для Москвы. 75 ЛЕТ



— Александр Владимирович, насколько успешным был для вас 2020 год с производственной точки зрения, если сравнивать его с 2019-м? — Очевидно, что 2020 год был непростым. Но сразу оговорюсь, что производственные показатели меняются ежегодно не только из-за внешних условий, но и из-за наших потребностей в капитальных ремонтах линейной части, внутритрубной диагностике и т.п. Каждый год невозможно выполнять одинаковый объем работ: если в 2019 году объем внутритрубной



Исторический рекорд суточного объема поставок газа в Европу был поставлен в октябре 2020 года

диагностики составил 3,3 тыс. км, то в 2020-м – 1,92 тыс. км, провели диагностику 110 газораспределительных станций (ГРС) и отремонтировали в общей сложности пять из них, на оборудовании компрессорных станций устранено

228 дефектов, при этом заменено 277 м трубы различного диаметра. Кстати, нельзя сказать, что было проведено в полтора раза меньше работ. Ведь нужно оценивать, на газопроводах какого диаметра они проводились.

В 2020 году вся программа диагностики, капитального ремонта, текущего ремонта и обслуживания была выполнена. Хотя из-за пандемии нам и пришлось «подвинуться вправо», то есть начать позже, чем предполагалось изначально. Но на качестве подготовки к зимнему периоду это не сказалось.

Внешние, не зависящие от наших планов условия сильнее всего сказались на объеме транспорта газа.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ 2020 ГОДА

Объем внутритрубной диагностики	1,92 ТЫС. КМ
Проведена диагностика	110 ГРС
Отремонтировано	5 ГРС
На оборудовании КС устранено	228 ДЕФЕКТОВ
Заменено на КС	277 М ТРУБЫ

В 2019 году он составил 180 млрд куб. м, из них на долю российских потребителей пришлось 78 млрд куб. м. А в 2020 году суммарный показатель сократился до 156 млрд куб. м, из которых на долю наших потребителей пришлось 76 млрд куб. м (примерно треть всего годового топлива, поставленного «Газпромом» для потребителей внутри страны). Разница существенная. Связана она с падением спроса на импортный трубопроводный газ в Европе.

В первом квартале падение спроса в ЕС было вызвано теплой зимой на фоне избыточных запасов газа, накопленных европейцами в 2019 году. Во втором – ограничительными мерами, принятыми государствами Евросоюза для борьбы с пандемией. Для нас дополнительным фактором, сказавшимся на объеме транспортной работы в первом полугодии 2020-го, были условия нового контракта между «Газпромом» и украинской стороной. Согласно контракту, гарантированный объем прокачки через газотранспортную систему (ГТС) Украины в 2020 году должен был составить 65 млрд куб. м. Из-за

специфических условий реальная транспортная работа на украинском направлении оказалась по итогам года даже меньше.

Во втором полугодии транспорт газа в сторону Европы через газопроводы нашей зоны ответственности значительно вырос.

— На внутреннем рынке существенного спада, как я понимаю, не было. — Я могу говорить за регионы, в которых работает наша компания. В них – да, спад относительно невелик, всего 2 млрд куб. м. Если учесть сезонные колебания и очевидную зависимость внутреннего спроса от температурных режимов, то можно сказать, что российские потребители в 2020 году сохранили тот же уровень спроса, который был в 2019-м. Во многом это связано с тем, что период наиболее жестких ограничений пришелся на апрель и май, а к этому времени завершается период максимального отбора газа. Я напомним, что основными потребителями годового топлива в зоне нашей ответственности являются крупные промышленные производства, а также теплоэлектростанции.

По нашим наблюдениям, экономика восстановилась достаточно

КЛЮЧЕВЫЕ МОМЕНТЫ ИСТОРИИ ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ МОСКВА» 1946–2020



1946

Ввод в эксплуатацию первого магистрального газопровода (МГ) Саратов–Москва диаметром 325 мм. 25 июля было образовано Управление эксплуатации газопровода Саратов–Москва (ныне ООО «Газпром трансгаз Москва»)



1952

Введен в эксплуатацию магистральный газопровод Дашава–Киев–Брянск–Москва диаметром 529 мм



1956

Ввод в эксплуатацию I нитки магистрального газопровода Ставрополь–Москва диаметром 720 мм



1957

Приказом начальника Главгаза СССР №388 от 16 сентября Управление эксплуатации газопровода Саратов–Москва переименовано в Московское управление магистральных газопроводов

1960

Введен в эксплуатацию Кольцевой газопровод Московской области протяженностью более 400 км. В составе Московского управления магистральных газопроводов организуется Московская опытная станция подземного хранения газа с размещением в подмосковном Щелково

1961

Завершено строительство газопровода Выхино–Головино диаметром 720 мм. В Московской области газ был подан в города Подольск, Наро-Фоминск, Климовск, Люберцы, Одинцово

1966

Московское управление магистральных газопроводов (ныне ООО «Газпром трансгаз Москва») удостоено высшей награды СССР – Орденом Ленина за крупные успехи в обеспечении природным газом промышленности и населения

1967

В зоне производственной ответственности Московского управления магистральных газопроводов введена в эксплуатацию I нитка магистрального газопровода «Средняя Азия – Центр» диаметром 1020 мм

1974

Приказом Мингазпрома СССР Московское управление магистральных газопроводов переименовано в Производственное объединение по транспортировке и поставкам газа «Мосцентртрансгаз», а затем – в Производственное объединение по транспортировке и поставкам газа «Мострансгаз» (ныне ООО «Газпром трансгаз Москва»)



1977

В составе ПО «Мострансгаз» организована Касимовская станция подземного хранения газа с местонахождением в пос. Крутойрский Касимовского района Рязанской области

1984

В зоне производственной ответственности предприятия введены в эксплуатацию участки магистрального газопровода Уренгой-Ужгород

1989

На балансе ПО «Мострансгаз» появились тысячи километров новых участков магистральных газопроводов: Ямбург-Елец-1, Ямбург-Елец-2, Ямбург-Западная граница («Прогресс»), Ямбург-Тула-1, Ямбург-Тула-2. Создано Путятинское ЛПУ, в зону его ответственности переданы участки магистральных газопроводов «Средняя Азия – Центр-1, 2, 3» протяженностью 25 км каждый

1992

В ООО «Мострансгаз» создан первый Аварийно-восстановительный поезд (АВП). Сегодня в компании функционирует семь АВП.

В связи с распадом СССР и на основании приказа Государственного газового концерна «Газпром» украинской стороне из состава «Мострансгаза» отошли Новопсковское и Луганское ЛПУ с объектами, расположенными на территории Украины. В свою очередь из «Укргазпрома» в структуру «Мострансгаза» были возвращены Брянское (Харьковское УМГ), Таганрогское (Донецкое УМГ). В состав «Мострансгаза» вошли Курское, Белгородское и Должанское ЛПУ

быстро. К осенне-зимнему периоду объем транспортной работы вернулся к годовой норме.

В 2020 году было выявлено больше 2,5 тыс. дефектов, заменено около 8 км труб различных диаметров (в 2019 году замены потребовали 5–6 км). К периоду пиковых нагрузок мы получили паспорт готовности предприятия. И такие же паспорта получили наши филиалы. То есть в общем наблюдался нормальный режим работы.

– Насколько мне известно, в декабре 2020 года поставки российского газа в Европу значительно выросли относительно показателей 2019 года. Как это отразилось на работе вашей компании?

– Исторический рекорд суточного объема поставок газа в Европу был поставлен еще в октябре. Но, действительно, прокачка на экспорт в декабре заметно выросла в месячном выражении, даже на фоне высоких показателей 2019 года. Это связано с резким похолоданием в регионе. Текущая зима может стать самой холодной за последние семь лет.

Тест системы на коронавирус

– Какие меры пришлось применять для борьбы с последствиями пандемии?

– Мы исходили из простого постулата: мы не можем остановить транспорт газа. На основе положений, разработанных как в головной компании, так и на нашем предприятии, в каждом филиале принимались меры, направленные на минимизацию риска заболевания сменного или оперативного персонала. Начиная с момента приема-передачи смены, заканчивая перевозкой сотрудников. Пришлось ввести дополнительные рейсы автобусов, а также переоборудовать рабочие места, чтобы соблюсти нормы социальной дистанции.

Для соблюдения требований Роспотребнадзора и приказа Председателя Правления «Газпрома» внедрили систему дистанционного замера температуры, обеспечили пер-

сонал средствами индивидуальной защиты и дезинфекции.

Несмотря на то что количество заболевших по стране в первом полугодии было существенно меньше, чем во втором, именно первое полугодие стало для нас самым сложным. Система только создавалась, все решения в рамках борьбы с пандемией принимались и реализовывались в первый раз. Готовых решений не было.

Режим жестких ограничений, введенный в апреле-мае, заставил нас пересмотреть планы по диагностике и капитальному ремонту. Активная работа началась только в июне – на 2,5 месяца позже запланированного. И при этом необходимо было соблюдать все ограничительные меры. Большая работа была проведена с подрядными организациями. Хочется сказать спасибо «Газпром инвесту» и «Газстройпрому» за совместную работу.

Отдельной проблемой стала дистанционная работа. Здесь возник вопрос о мерах информационной защиты. Огромную работу в этой области для нас провели «Газпром информ» (в части информационно-управляющих систем) и Служба корпоративной защиты. Также хочу выделить успешное выполнение своей работы в непростых условиях медицинской и кадровой службами. Им приходилось направлять огромное количество отчетности в оперативный штаб, «Газпром» и муниципальные органы.

Все службы справились очень хорошо и позволили нам успешно отвечать на вызовы, которые подбрасывала ситуация, возникшая из-за пандемии.

С началом второй волны коронавирусной инфекции наши сотрудники тоже начали болеть. Основной риск, связанный с заболеваемостью сотрудников, – это риск потери управления газотранспортной системой. Всё в конечном итоге упирается в людей.

– В зоне риска были в основном полевые работники?

– Абсолютно верно.

– Часто приходилось отправлять на карантин целые смены?

>2,5

ТЫС. ДЕФЕКТОВ транспортной системы было выявлено в 2020 году, заменено около

8

КМ ТРУБ различных диаметров

1994

На баланс «Мострансгаза» принят Воскресенский больничный комплекс (впоследствии филиал «Центр диагностики и реабилитации») с поликлиникой на 250 посещений в день и стационаром на 90 человек

1998

В Касимовском ПХГ достигнут рекордный объем хранилища – 19 млрд куб. м газа, введено в эксплуатацию Увязовское ПХГ с общим объемом 5,5 млрд куб. м

2000

В Курской области введена в эксплуатацию крупнейшая в Европе газоизмерительная станция «Суджа», осуществляющая учет транспортируемого газа в ближнее и дальнее зарубежье



2004

В ООО «Мострансгаз» подведены итоги успешных испытаний опытного образца байпасного устройства, позволяющего впервые в истории газовой промышленности осуществлять дефектоскопию отдельных участков газопроводов без ограничения давления и объемов газового потока

2005

В составе «Мострансгаза» создан филиал – Управление аварийно-восстановительных работ (УАВР).

В составе Белоусовского УМГ начато строительство Волоколамской КС

2007

Впервые освоена новая технология – врезка под давлением, проведенная филиалом УАВР ООО «Мострансгаз» на ГРС «Селятино»

2008

Сдана в эксплуатацию новая база аварийно-восстановительного поезда филиала «Курское ЛПУМГ»

2009

Введен в эксплуатацию газопровод Касимовское ПХГ – КС «Воскресенская», что обеспечило надежное и стабильное газоснабжение столичного мегаполиса

2010

Введен в эксплуатацию реконструированный участок КГМО-I – КС «Ногинск» – КС «Воскресенская». Дополнительный объем подачи газа потребителям Московского узла достиг 3,4 млрд куб. м в год

2011

После проведения комплексного капитального ремонта состоялся прием в эксплуатацию компрессорного цеха №1 КС «Давыдовская» (МГ Уренгой – Ужгород).

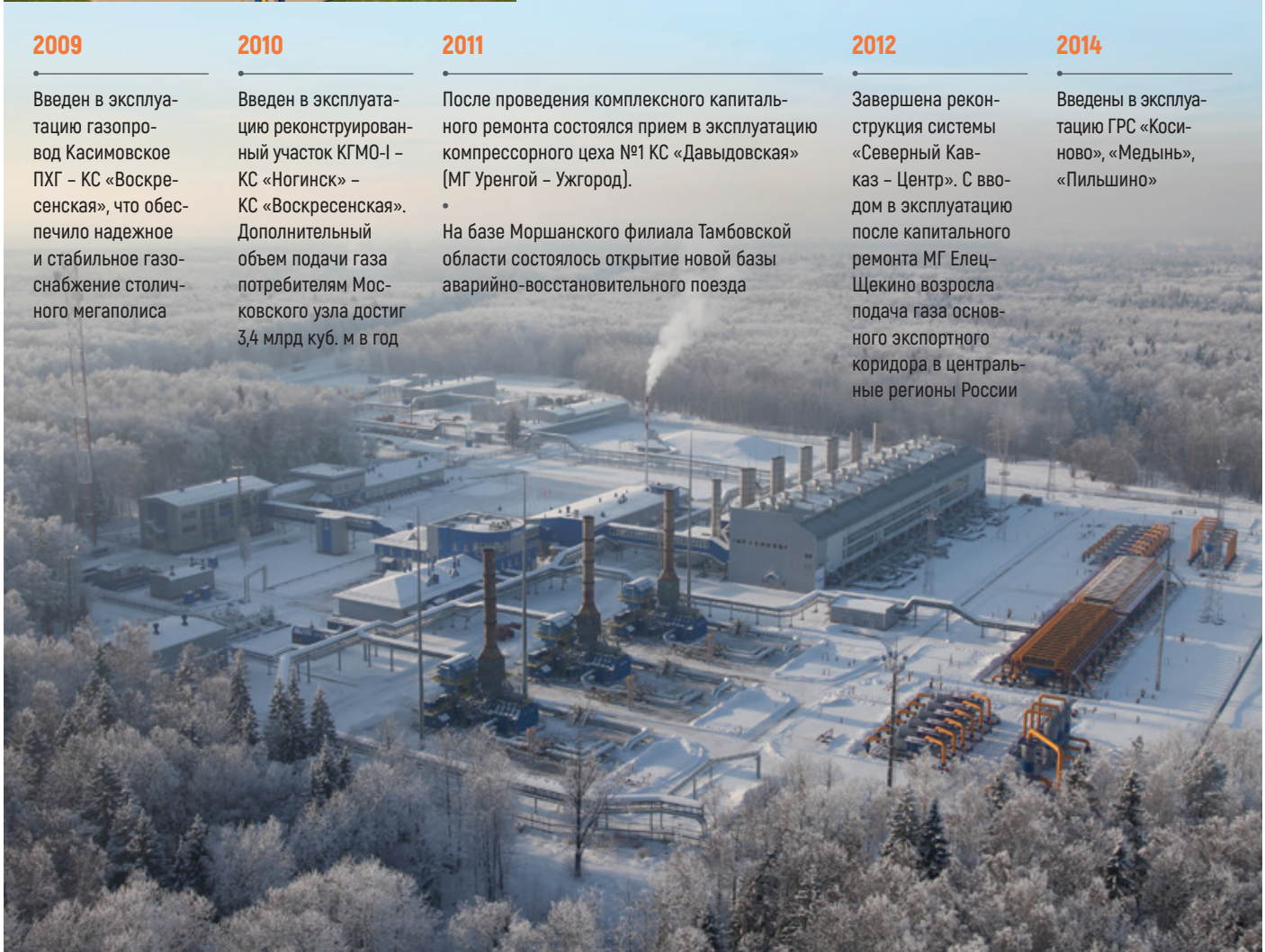
На базе Моршанского филиала Тамбовской области состоялось открытие новой базы аварийно-восстановительного поезда

2012

Завершена реконструкция системы «Северный Кавказ – Центр». С вводом в эксплуатацию после капитального ремонта МГ Елец-Щекино возросла подача газа основного экспортного коридора в центральные регионы России

2014

Введены в эксплуатацию ГРС «Косиново», «Медынь», «Пильшино»



906

ЕДИНИЦ ТЕХНИКИ «Газпром трансгаз Москва» работает на компримированном природном газе (КПГ)

– Такие факты были. К счастью, они были единичными и на работоспособности предприятия не сказались. Если бы ситуация вышла из-под контроля, то в какой-то момент наша деятельность могла бы остановиться. Избежать этого позволили вышеперечисленные меры. Кроме них, для сотрудников, выезжающих за пределы своего региона, мы применяли ПЦР-тестирование, чтобы минимизировать риски распространения болезни по стране.

Техническая возможность газификации

– Вы работаете в регионах, в которых уровень газификации выше, чем в среднем по стране. В некоторых из них этот показатель составляет рекордные 99,9%. Однако работы по газификации в зоне вашей ответственности продолжаются. Как ваше предприятие участвует в этом процессе?

– Мы вместе с коллегами из «Газпром межрегионгаза», «Промгаза» и администраций регионов стоим у истоков программ газификации соответствующих территорий.

Газификация предполагает рост потребления голубого топлива в регионе, а значит, необходимо расширять газотранспортную инфраструктуру. Наша компания эксплуатирует газопроводы-отводы, газораспределительные станции. Мы понимаем их загрузку, техническое состояние и пути повышения производительности. Конкретный рост производительности зависит от потребностей региона, которые возникают в процессе газификации.

Тут стоит сделать отступление о том, как изменились наши возможности за последние годы. Лет шесть назад было всего два способа повысить производительность ГРС: реконструкция действующей станции или строительство новых мощностей. Теперь таких способов больше.

За первый из них «Газпром трансгаз Москва» была удостоена премии ПАО «Газпром» в области науки и техники. Это определение технически возможной производительности ГРС с последующим увеличением этого показателя на 10–15% без каких-либо рисков с точки зрения надежности.

Если потребление газа в регионе продолжает расти и первого способа уже не хватает, мы можем использовать второй – провести техническое перевооружение станции, расширить узкие места. К примеру, в конце 2020 года таким образом была увеличена производительность ГРС «Мишковка» в Брянской области – с 1 тыс. до 4 тыс. куб. м в час.

Только если этих мер оказывается недостаточно, проводится полномасштабная реконструкция (или строительство новой) станции. Такая последовательность позволяет сократить капитальные затраты.

2015

В Подмоскowie введены в эксплуатацию после реконструкции современные КРП-13 и КРП-16

2016

9 декабря торжественно открыт мультимедийный научно-познавательный Музей магистрального транспорта газа компании «Газпром трансгаз Москва»

2017

В Путятино Рязанской области состоялась сварка первого стыка магистрального газопровода КС «Путятинская» – Касимовское ПХГ.

• Состоялось торжественное открытие новой Базы аварийно-восстановительного поезда филиала «Острогожское ЛПУМГ» ООО «Газпром трансгаз Москва»



2019

Введен в эксплуатацию новый МГ КС «Путятинская» – Касимовское ПХГ, что позволило увеличить максимальную подачу газа потребителям Московской, Рязанской, Тульской областей, а также на Московский промышленный узел на 36 млн куб. м в сутки



2020

Применение технологии перекачки природного газа из участков магистральных газопроводов ООО «Газпром трансгаз Москва» с помощью мобильной компрессорной установки (МКУ) для снижения потерь газа при плановых ремонтах и обслуживании магистральных газопроводов. Перекачан рекордный объем газа – 57 млн куб. м

• После масштабных работ филиалов ООО «Газпром трансгаз Москва» по переустройству объектов газотранспортной инфраструктуры в местах пересечения с Центральной кольцевой автодорогой (ЦКАД) открыты несколько пусковых комплексов ЦКАД.

Кроме этого, наша компания осуществляет строительный контроль (независимо от того, кто являлся заказчиком) на газопроводах-отводах и на газораспределительных станциях, а также ведет техническое сопровождение проекта.

– Кто осуществляет инвестиции в рамках работ, которые относятся к вашей зоне ответственности?

– Это инвестиции ПАО «Газпром».

– В 2020 году было решено ускорить темпы газификации. Как это отразилось на вашем актуальном пятилетнем плане работ?

– Увеличился объем строительства, реконструкции, технического перевооружения. Предыдущая программа, действие которой закончилось в 2020 году, в разы меньше новой.

– Какие работы вы проводили на Центральной кольцевой автомобильной дороге (ЦКАД)?

– В рамках данного проекта предполагалась переукладка магистральных газопроводов и газопроводов-отводов. Сама идея вызрела довольно долго. Конкретные работы начались только в минувшем году. И все планы на 2020 год были выполнены на 100% – уже в октябре мы начали сдавать участки для отсыпки дорожного полотна.

Для нас работа на ЦКАД – новый опыт. И он нам пригодится в ближайшем будущем: в скором времени начнем работу (с переукладкой газопроводов-отводов) на международной трассе Западная Европа – Западный Китай.

Как выручают ПАГЗ

– На каком этапе у вас сейчас реализуется план газификации собственного автопарка, принятый в рамках Группы «Газпром»?

– На сегодняшний день у нас 906 единиц техники работает на компримированном природном газе. Это 43–44% от автопарка нашей компании. Часть техники мы не имеем права переводить на компримированный природный газ (пожарные автомобили). Весь остальной транспорт постепенно переоборудуем.

Кроме этого, развиваем запрапочную инфраструктуру. В 2021–2022 годах мы планируем ввести в эксплуатацию 21 полнокомплектный блок компримирования природ-

ного газа (на данный момент у нас семь таких объектов): 11 – в 2021-м и 10 – в 2022-м.

– Для чего эти объекты вашей компании?

– Для заправки собственной автотехники и передвижных автомобильных газовых заправщиков (ПАГЗ). ПАГЗ мы будем использовать для заправки техники на трассе, когда неэффективно гонять ее на промплощадку к стационарной заправке.

Кстати, у нас есть ГРС, которые даже летом (в период минимального потребления газа) мы можем остановить на считанные часы из-за их загрузки. При работе на таких объектах нас очень выручают ПАГЗ, которые обеспечивают подачу газа потребителям на время проведения работ. Соответствующая методика уже была опробована и прекрасно себя показала в Воронеже, Курске и Серпуховском районе Московской области.

На базе ГРС «Конаково» (Тверская область) мы планируем реализовать совместный проект с ООО «Газхолдтехника» по производству сжиженного природного газа. Строительство начнется в 2021 году. Проект ориентирован на широкий круг покупателей.

Юбилей в Год науки и технологий

– Мы уже невольно затронули эту тему: какие инновационные разработки ведутся в вашей компании?

– Знаете, 2021 год объявлен в России Годом науки и технологий. Для больших компаний есть две причины, из-за которых становится жизненно необходимо вести собственные разработки: масштабное строительство и эксплуатация массы инфраструктурных объектов.

Значительная часть конструкторской, инновационной деятельности ведет наш Инженерно-технический центр. Но часто мы привлекаем сторонние организации. Например, РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина. Задаем им вопросы по различной тематике, они предлагают свои решения, мы оцениваем их перспективность. Иногда сторонние организации приходят к нам со своими предложениями.

В 2020 году мы получили премию ПАО «Газпром» в области

науки и техники за работу, связанную с эксплуатацией газотранспортной системы на территории «новой Москвы», а точнее – с коррозионным мониторингом состояния трубы.

Также премию получила работа компании «Газпром космические системы», в авторском коллективе которой состоял один из наших сотрудников. Это исследование посвящено применению беспилотных летательных аппаратов для мониторинга состояния ГТС.

Мы принимаем участие и в конкурсах вне Группы «Газпром». Например, в Международном конкурсе научных, научно-технических и инновационных разработок, направленных на развитие топливно-энергетической и добывающей отрасли, который проводится под эгидой Министерства энергетики. В 2020 году наши коллеги получили дипломы второй и третьей степеней. В 2021 году также планируем принять участие в этом конкурсе.

– Какие у вас еще планы на 2021 год?

– У нас утверждена новая программа диагностики, капитального ремонта, текущего ремонта и обслуживания. Предусмотрена внутритрубная диагностика 3 тыс. км газопроводов, капитальный ремонт газораспределительных и компрессорных станций. Много проектов по техническому перевооружению объектов ГРС, где наша компания будет выступать в качестве исполнителя работ.

В 2021 году нашему предприятию исполняется 75 лет, так что многое будет делаться под знаком юбилея. Планируем провести много мероприятий.

– Не опасаетесь, что снова может вмешаться пандемия?

– Часть этих мероприятий никак не может затронуть пандемия. В честь юбилея мы планируем издать книгу, в которой будет впервые опубликовано много архивных документов. Кроме того, мы собираемся забрендировать один из поездов Калужско-Рижской линии метро – в честь 75-летия газопровода Саратов–Москва. Также на лето запланирована историческая фотовыставка на Старом Арбате. Никакой рекламы, только история. ■

ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает директор Института Дальнего Востока РАН Алексей Маслов

ФОТО > Из архива Алексея Маслова, фотобанки: 123RF, Юрий Смитюк/ТАСС, pixabay



ЯПОНИЯ СЕГОДНЯ – ЭТО КИТАЙ ЗАВТРА

БЕСЕДУЕТ > Денис Кириллов

– Алексей Александрович, в чем специфика Японии? – Начнем с того, что Япония – островное государство. Это определяет очень многое в жизни и развитии этой страны, так как отражается и на психологии ее жителей, и на экономике, и на взаимодействии с внешним миром. С одной стороны, японская традиция – национальная, этническая и языковая – является контактной. Ведь в древности страна пережила целый ряд волн миграции, соответственно, влияние на ее формирование оказывали культуры многих народов. С другой – Япония всегда была как бы сама по себе. В результате, например, японский язык нельзя отнести вообще ни к какой из существующих языковых групп, он является изолированным. Что в известной степени накладывает отпечаток на всю японскую цивилизацию.



С января по август 2020 года японская экономика сократилась **почти на 7,8%.** В первом квартале падение производства достигло 27,8%. Для Японии это самое большое снижение экономического роста с 1955 года



< Модель персонажа «Мобильный воин Gundam» романа популярного японского автора Харутоси Фукуи. Дизайнер: Хадзимэ Катоки

Важно отметить, что японская национальная традиция формировалась под мощным воздействием Китая. Речь идет, в частности, о конфуцианстве и дзен-буддизме, иероглифах как системе письма и многих других вещах, которые, впрочем, в Японии серьезно трансформировались и приобрели ярко выраженный национальный оттенок. Несмотря на то что фактически Китай является прародителем многих японских традиций, у японцев весьма своеобразное отношение к Поднебесной. Долгое время Япония отставала по своему развитию от Китая. Затем, пытаясь добиться лидерства в Азии, несколько раз вторгалась в Китай, оккупируя часть его территории. А теперь КНР перехватила пальму первенства, сместив Японию с места регионального лидера с точки зрения как экономической конкуренции, так и политического влияния. Поэтому взаимоотношения Японии с Китаем – вообще один из основных трендов в развитии японского сознания.

Иностранцев, попадающих в Японию, больше всего восхищает, как Япония, бережно храня свои обычаи, сумела найти удивительный баланс между реальными, а не просто музейными традициями и современным развитием. Например, несмотря на большую плотность населения – более 330 человек на 1 кв. км – в стране можно без труда найти уединен-

ные места, и ценится это крайне высоко. Тогда как в других азиатских странах – КНР, Индии – этого нет. Хотя плотность населения, скажем, в Китае примерно вдвое ниже японского показателя – порядка 146 человек на 1 кв. км.

Япония стала первой азиатской страной, которая целиком и полностью поддержала в XIX веке так называемую западную модель экономического развития и вступила на путь тотальной модернизации. Это дало ей возможность резко вырваться вперед, но и породило нелюбовь к Японии со стороны других азиатских государств. В итоге в Азии сформировалось двойственное отношение к этой стране. С одной стороны, она стала восприниматься как обладатель новых передовых знаний, из-за чего многие китайцы, индийцы и филиппинцы считали обязательным обучаться именно в Японии. С другой – страна слишком рьяно рвалась вперед, и в какой-то момент (думаю, перед Второй мировой войной) баланс между азиатским самосознанием и западным, прогрессивным на тот момент, развитием нарушился. И она стала восприниматься как чуждый элемент в азиатской культуре. Япония предлагала создать в Азии «сферу процветания», где она выступала бы лидером, ведущим за собой в «светлое будущее» все остальные страны региона. Однако многие азиатские государства расценили это как

>330

ЧЕЛОВЕК НА 1 КВ. КМ составляет плотность населения в Японии. В Китае примерно вдвое ниже японского показателя – порядка 146 человек на 1 кв. км

<1%

жителей Японии
исповедуют
христианство

≈1,5

МЛН ЧЕЛОВЕК
насчитывает самая
крупная из японских
диаспор – в Бразилии

агрессию. И в принципе были правы: в итоге дело и закончилось самой настоящей японской агрессией. Важно понимать, что по сути это была очередная попытка Японии найти свое место в Азии и вообще в мире. На мой взгляд, эта страна до сих пор страдает из-за того, что по-прежнему воспринимается как не азиатская культура или как не способствующая азиатскому развитию. В отличие, например, от Китая, на который многие смотрят как на государство, предоставившее Азии возможность быть самой собой.

Более того, японцы воевали на протяжении всей своей истории, причем далеко не всегда удачно. В результате Китай значительно больше расширил свои владения, прежде всего за счет экспорта административной структуры управления и экономики. Японцы же пытались раздвинуть границы своей цивилизации, вторгаясь на чужие территории. И сегодня можно констатировать, что они не добились в этом больших успехов. Но мифологема об агрессивности японцев четко зафиксировалась в памяти многих народов, за что Япония расплачивается до сих пор. Достаточно сказать, что до последнего времени ей запрещено было иметь полноценную армию, приходилось ограничиваться лишь силами самообороны.

Еще важный фактор всегда оказывал огромное влияние на жизнь и развитие Японии: страна страшно ограничена практически в любых ресурсах, прежде всего энергетических. Во многом именно поэтому японцы стремятся к тому, чтобы получить их любыми способами за пределами своей страны. Кроме

Многие руководители японских компаний запрещают сотрудникам выходить на работу по субботам или даже просто выгоняют их домой, чтобы те не задерживались на рабочих местах дольше положенного времени

В Японии доля других национальностей
составляет менее

1%

того, островная психология определяет тяготение японцев к замкнутости и самоизоляции. Так, сотни тысяч китайцев, индийцев, малайзийцев, индонезийцев и прочих жителей Азии путешествуют по всему миру, учатся за рубежом, оседают в других странах, создавая диаспоры. В этом плане японцы – «домоседы». В мире совсем мало японских диаспор. Пожалуй, самая крупная – около 1,5 млн человек – находится в Бразилии. Ее появление связано с поисками работы бедными японскими крестьянами на кофейных плантациях Бразилии в 1910-х годах. Причем сейчас бразильские японцы в основном возвращаются на родину.

Массовой миграции из Японии, несмотря на дороговизну жизни и прочие проблемы, не наблюдается. Еще есть такой психологический фактор, что за границей японцы как бы смущаются своей самобытностью, считают себя не вписывающимися в другие общества. На самом деле они отличаются, допустим, от европейцев или американцев не больше, чем те же китайцы или филиппинцы. Но из-за

национальной особенности японцев – стоять чуть-чуть в стороне – зарубежных поездок и контактов с внешним миром у них значительно меньше, чем у остальных азиатов. Поэтому и динамика интеграции Японии в мировые процессы на бытовом уровне очень низкая.

Сейчас главная проблема Японии – не столько сложности в экономике, сколько то, как японцы сами видят себя в глобальном мире XXI века, когда приходится учитывать интересы США и соперничать по всем направлениям с Китаем.

Череда рецессий

– Еще не так давно все в мире наперебой говорили о так называемом японском экономическом чуде. Какова сейчас ситуация в Японии?

– В 1970-х Япония находилась примерно в том же положении, что сегодня Китай. В США выходили публикации с прогнозами, что уже в ближайшем будущем японцы захватят весь мир. А японской экспансии боялись даже больше, чем растущего влияния Советского Союза. Почему Япония так быстро росла? Во-первых, это так называемый эффект нулевой базы. Во-вторых, огромнейшая поддержка со стороны США, причем не только патентами, но и специалистами – японцы отправлялись за рубеж повышать квалификацию. И, пожалуй, самое главное – Япония тогда смогла занять то место в мировом разделении труда, которое теперь получил Китай. Так что секрет японского «экономического чуда» достаточно прост: жесткая корпоративная культура, американские технологии и массовый экспорт из Японии относительно дешевых на тот момент и качественных товаров.

Но что произошло потом? Для дальнейшего роста банально не хватило ресурсов, ведь страна была вынуждена импортировать практически всё стратегически важное для стремительного развития. Кроме того, началось

нормативное торможение экономики, что само по себе было не так страшно. Но произошло это на фоне бурного экономического роста Китая, который с 1990-х стал успешно выдавливать Японию со многих рынков, перехватывать у нее технологии и подходы. В тот момент японцы просто не почувствовали для себя серьезной угрозы и фактически проспали Китай. Япония попала в череду экономических кризисов, из которых до сих пор не выбралась. Сейчас Япония вступила в очередную рецессию: с января по август 2020 года экономика сократилась почти на 7,8%. В первом квартале падение производства достигло 27,8%. Для Японии это самое большое снижение экономического роста с 1955 года. Это шок для японцев. Страна замедлилась больше, чем все остальные азиатские государства. Сейчас кризис затронул почти 40% ВВП Японии.

Премьер-министр Синдзо Абэ, дольше всех занимавший этот пост в истории страны, пытался вывести Японию из затянувшейся депрессии. Прежде всего за счет так называемого количественного смягчения – вливания ликвидности в экономику для оживления внутреннего рынка. Японская продукция стала слишком дорогой для экспорта. Соревноваться в этом с Китаем японцы, скорее всего, не смогут уже никогда. Выйдя в 1970-е годы из категории стран со средним уровнем развития, Япония начала конкурировать с США и Европой, причем очень успешно. Но оказалось, что для участия в таком соревновании необходимо постоянно повышать не только зарплату, но и производительность труда. Однако зарплата росла значительно быстрее. И в 1990–2000-е годы, чтобы снизить себестоимость товаров, Япония была вынуждена перенести часть производств за рубеж: в Китай, Малайзию и т.д. Всех проблем это не решило. И в конце концов Абэ стал стимулировать повышение зарплат, чтобы японцы больше тратили внутри страны, обеспечивая наполнение казны. Впрочем, и этот план потерпел неудачу. Хотя Абэ, стимулируя японцев более активно вкладывать деньги в экономику, даже ввел так называемый отрицательный процент по депозитам – когда средства, хранящиеся в банках, не приносят прибыль, а, напротив, постепенно уменьшаются. Но дело в том, что инвестировать значительные средства внутри Японии фактически некуда, а большинство наиболее прибыльных внешних рынков подмял под себя Китай, который теперь к себе японский капитал практически не пускает.

Конечно, Япония могла бы вложиться, например, в Россию. И несколько лет назад действительно активизировались переговоры о перспективах японских инвестиций в нашу страну. Но процесс уперся в неразрешимые политические вопросы. Несмотря на то что Япония является одним из крупнейших в мире потенциальных экспортеров капитала, в реальности она ограничена в этом рядом факторов. К такому повороту событий японская экономика оказалась просто не готова. Поэтому Абэ хоть и сумел стабилизировать ситуацию, но принципиального решения стоящих перед страной проблем не нашел. По сути это таблетка от головной боли, а не излечение болезни. Между тем новый премьер-министр Японии Ёсихидэ Суга, занявший пост в сентябре 2020 года, продолжает эту политику. И она в принципе правильная, если говорить о краткосрочной

≈15%

сегодняшних рабочих мест
Японии будут полностью
автоматизированы

Японское государство, стараясь не допустить социальных взрывов, довольно четко придерживается различных систем социальных пособий

перспективе. Но, похоже, японцы не знают, что будут делать в долгосрочном плане. Поэтому пока у Японии выбор небольшой: плотное взаимодействие либо с США, либо с Китаем.

Общество

– Как сложное экономическое положение отражается на состоянии японского общества?

– Японцы, безусловно, крайне озадачены. Они привыкли жить «из своего кошелька», а не в кредит, как американцы, привыкли тратить много денег на комфорт: хороший дом, рестораны, увеселительные заведения. Но речь не о том, что они любят сорить деньгами. Хороший отдых для них действительно крайне важен, поскольку на работе они испытывают серьезные перегрузки. Япония, наверное, первая в Азии показала цену интенсификации производства (сейчас это повторяет Китай и другие страны региона). Это когда, несмотря на вполне разумное трудовое законодательство, японцы по собственной инициативе заметно перерабатывают. Стандартный рабочий день среднего японца выглядит примерно так. Порядка 1–1,5 часа он добирается на поезд от своего загородного жилища до места работы к 8–9 утра. Работает положенное время, но не уходит в 18.00, а остается еще как минимум на 2–3 часа, демонстрируя лояльность работодателю. Потом прежним путем добирается до дома. По сути дела, жизнь превращается в сплошную работу. Не случайно в Японии, особенно 5–7 лет назад, участились случаи так называемой смерти от работы – «кароси», когда люди просто не выдерживали нагрузки. Иногда регистрировались факты суицида.

Впрочем, сами японцы объясняют это не столько большими нагрузками, сколько разочарованием в самих себе: им кажется, что, сколько бы они ни работали, им никогда не достичь соответствия неким высоким требованиям и стандартам. Между тем многие японские компании и организации пытаются с этим бороться: запрещают сотрудникам выходить на работу по субботам или даже просто выгоняют их домой, чтобы те не задерживались на рабочих местах дольше положенного времени. К сожалению, победить это явление пока



39%

рабочих мест Япо-
нии претерпят суще-
ственные измене-
ния, обусловленные
технологиями

не удалось, в том числе из-за конкуренции в сложной экономической ситуации.

Еще одна проблема связана с крайне сильной корпоративной культурой в Японии. Если японец, поступив на работу в какую-либо компанию, успешно вливается в коллектив, в силу вступает «пожизненный контракт». Называться он может по-разному, но суть в том, что человек будет оставаться в этой системе до конца жизни. Конечно, это гарантирует определенные преимущества: работник может приблизительно рассчитать, каких высот и за какое время он может достичь, какая у него будет пенсия. Хотя такой подход создавал большую стабильность, но в условиях перманентного экономического кризиса стало понятно, что система пожизненных контрактов значительно уменьшает внутреннюю динамику общества, так необходимую для вывода страны из постоянных рецессий. Например, будучи сотрудником корпорации Sony, человеку сложно перейти на работу в другую компанию, потому что его будут подозревать в шпионаже и считать предателем своей корпорации.

Ощутимое влияние на рабочие места в Японии оказывает и цифровая трансформация. Исследования показывают, что примерно 15% сегодняшних рабочих мест будут полностью автоматизированы, еще 39% претерпят существенные изменения, обусловленные технологиями.

Говоря о состоянии японского общества, психологи отмечают, что сейчас оно подвергается серьезнейшим стрессам. В этом смысле Япония – загнанная, уставшая страна. И на это стоит обратить пристальное внимание. Потому что Япония сегодня – это Китай завтра.

– Если говорить о социальной обстановке, наблюдается в Японии стремительное увеличение неравенства между богатыми и бедными, как и во всем мире?

– Вообще в Японии на удивление однородное общество, очень однородное. Главным образом это связано с тем, что в Японии на долю других национальностей приходится менее 1% населения – в основном это корейцы и китайцы, а также небольшие группы местных аборигенов, например айны. Кроме того, практически все японцы придерживаются одинаковых религиозных воз-

зрений – синтоизма и буддизма. Причем всё это перемешано. А, допустим, христианство исповедуют менее 1% жителей.

Разрыв между богатыми и бедными японцами не так уж велик. Японское государство, стараясь не допустить социальных взрывов, довольно четко придерживается различных систем социальных пособий. Если человек выполняет принятые в стране законы и правила, то он с самого начала трудовой деятельности имеет возможность стать членом одной из профильных ассоциаций, поддерживающих его уровень жизни в соответствии с социальным статусом. Таким образом баснословные разрывы между уровнем доходов различных групп населения не допускаются и кардинальных социальных различий в Японии сегодня нет. Поэтому, как правило, вы никогда не встретите японского нищего, если, конечно, специально не станете его искать. Как и практически не бывает случаев, чтобы человеку в прямом смысле не хватало средств на пропитание.

Предпочтения

– Каковы сейчас политические предпочтения японцев?

– В Японии многопартийная политическая система. Высшим органом государственной власти является законодательное собрание – двухпалатный парламент, коккай. У власти еще с 1955 года с небольшими перерывами находится Либерально-демократическая партия. Крупнейшая оппозиционная партия – Демократическая. Япония – это конституционная монархия. И хотя император играет чисто ритуальную роль, для японцев он крайне важен как символ государства и единства народа. По сути дела, он содержится на деньги законодателей, целиком и полностью зависит от парламента.

По своему настрою японцы, конечно, социалисты. Но я бы сказал, что их привлекает именно национально ориентированный социализм. Они выступают за справедливое распределение благ, мощное социальное обеспечение. При этом они уверены, что японская система – самая справедливая, в отличие, допустим, от россиян, которые считают, что у нас всегда всё несправедливо. Также японцы придерживаются имперско-социального мышления, которое под-

разумеает, что в стране всё должно делаться на благо не отдельного человека, а всей нации.

– За пределами Японии зачастую бытует мнение, что в действительности всей жизнью в стране управляет организованная преступность, в частности, клан якудза, группировки которой стоят во главе японского криминального мира. Это реальность или миф?

– Для современной Японии это, конечно же, миф. Но очень важный, так как он составляет значимую часть японской национальной мифологии. Потому что до 1980-х годов действительно так и было. Различные кланы, банды и группировки, включая якудза, представляли очень серьезную силу. Они контролировали разные направления бизнеса, например ресторанный, и даже целиком некоторые небольшие города. Впрочем, якудза были не только боевиками, но и уважаемыми людьми, многие из которых, с точки зрения социального развития, выбились с самого низа на самый верх. Быть якудза стало стилем жизни: особый этикет, татуировки, ритуальное оружие. Им не нужно было скрываться, так как они стали весьма популярными. Появлялись клубы якудза, компании, синдикаты и ассоциации.

Пик развития этого движения пришелся на 1964 год, только официально в группировках было зарегистрировано почти 184 тыс. человек. Однако по мере усиления борьбы государства с организованной преступностью популярность якудза начала снижаться. Быть якудза стало всё менее престижно и невыгодно. Появилась масса ограничений и запретов, членов клана ставили на учет правоохранительные органы. А с 2011 года были приняты радикальные меры, когда с якудза было запрещено любое сотрудничество – их группировки больше не могли заключать договоры на обслуживание, охранные услуги, им перестали сдавать в аренду помещения. Якудза начали постепенно исчезать. По официальным данным, опубликованным в 2017 году, членов клана якудза в Японии насчитывалось менее 34 тыс. человек. Сейчас это уже не какая-то реальная сила, а скорее дань национальной традиции.

Поиск нового пути

– Какое место Япония занимает сегодня в Азии и в глобальном мире?

– Положение Японии меняется, и сами японцы прекрасно это понимают. По сути дела, эта страна была представителем США в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) и в известной степени надсмотрщиком. Но теперь Китай сформировал вокруг себя коалицию, в которую японцы не входят. Япония стремительно теряет влияние в Азии, а соответственно, и в мире. Не случайно сейчас США вынуждены работать в АТР напрямую, а не через своего прежнего посредника. В результате Япония пытается найти свое новое место. И, по-видимому, хочет быть уже не просто представителем Соединенных Штатов, а проводить более или менее самостоятельную политику. Но в АТР Японии сегодня просто игнорируют. Так, до сих пор формально существует шестисторонняя комиссия по урегулированию северокорейского кризиса, куда, помимо собственно Северной Кореи, входят Южная Корея, США, Россия, Китай и Япония. И очень о многом говорит тот факт, что за последние годы лидер Северной Кореи Ким Чен Ын

встретился с представителями всех этих стран, кроме руководства Японии.

После ряда конфликтов в 2010-х годах, прежде всего связанных с архипелагом Сенкаку в Восточно-Китайском море, японские компании были фактически изгнаны с территории КНР. А многие предприятия, которые формально были японскими, в том числе по выпуску автомобилей Nissan, Mazda и комплектующих к ним, превратились, по сути, в систему франшизы, то есть перестали быть японскими. Причем Китай вытесняет Японию и из многих других стран, таких, скажем, как Филиппины и Малайзия. Японцы ничего этому противопоставить не могут – ни в политическом, ни в экономическом, ни в военном плане. Им, конечно, крайне обидно, потому что они вложили десятки миллиардов долларов в развитие экономики Китая. В итоге Япония пытается найти другие формы самовыжи-

лишь заморозить на неопределенный срок. Как я уже говорил, КНР считает Японию детищем китайской культуры, которое предало своего родителя. Также китайцы не могут простить те преступления, которые творила японская военщина в Китае. Более того, они требуют от японцев покаяния и официальных публичных извинений. Япония все эти претензии отвергает. В свою очередь, японцы считают, что Китай некорректно ведет себя по отношению к японцам сегодня, захватывая их традиционные рынки сбыта и вытесняя их из множества проектов. Но самое главное – территориальные противоречия. В частности, вокруг Сенкаку. Они создают крайне большое напряжение в китайско-японских отношениях. И, безусловно, могут привести даже к локальным вооруженным столкновениям.

– Насколько активно Япония взаимодействует с Евросоюзом?

– Сейчас Япония довольно активно развивает отношения с ЕС. В конце 2017 года было заключено соглашение об экономическом партнерстве, официально подписано в середине 2018-го. Это крупнейшее в мире двустороннее соглашение о свободной торговле. Теоретически оно охватывает почти треть мирового ВВП. По годам и направлениям японско-европейская торговля заметно растет. При этом в основном баланс складывается в пользу японцев – они продают Европе больше. Соответственно, Евросоюз в настоящее время является крупнейшим торговым партнером Японии. Если говорить об инвестициях, раньше они шли в основном из ЕС в Японию, а теперь – в обратном направлении. Правда, из общего объема иностранных вложений в Евросоюз на долю японцев приходится лишь 5–6%. Тем не менее Япония присутствует здесь во многих стратегически важных областях, в том числе высокотехнологичных стартапах. Однако и на большинстве европейских рынков японцев по многим направлениям значительно опережает Китай.

Энергетические проблемы

– Какова ситуация на японском топливно-энергетическом рынке?

– Самая большая проблема Японии – отсутствие возможности самостоятельно обеспечить энергетическую безопасность страны. Индекс самообеспеченности энергоресурсами в Японии сегодня 7,4%, что заметно ниже всех развитых стран. Причем с каждым годом ситуация только усугубляется. В 2010 году этот показатель составлял 20,2%. И хотя борьба за увеличение самообеспеченности ведется, серьезного успеха она пока не принесла. Так, японцы попытались увеличить мощности своей ядерной энергетики. И в 2010 году японские АЭС смогли обеспечить более 11% от общего объема потребления



Учитывая насущные проблемы Японии, Россия предлагает расширение энергетического сотрудничества. В том числе – различные типы энергетических мостов

Индекс самообеспеченности энергоресурсами в Японии сегодня заметно ниже всех развитых стран и составляет

7,4%

В 2010 году японские АЭС смогли обеспечить более 11% от общего объема потребления энергии. Но после аварии на «Фукусиме» этот показатель упал до менее чем

1%

энергии. Но после аварии на «Фукусиме» этот показатель упал до менее чем 1%. Сегодня 94% всей энергии, потребляемой Японией, приходится на ископаемые виды топлива. В том числе около 40% – на нефть, 25,4% – на уголь и порядка 24% – на сжиженный природный газ (СПГ). При этом доля гидроэлектростанций в общем объеме производства энергии в Японии в течение последнего десятилетия остается на уровне 3,3%. Показатели выработки солнечной и ветряной энергетики постепенно растут, но остаются не слишком значительными. В Японии не так много мест, где можно устанавливать источники возобновляемой энергии. Плюс ко всему этих источников в любом случае будет недостаточно, чтобы обеспечить работу крупных японских предприятий.

– Какие энергетические проекты являются ключевыми для Японии?

– Прежде всего проекты, касающиеся диверсификации импортных закупок энергоресурсов. Около 60% всех поставок нефти в Японию берут на себя Саудовская Аравия и ОАЭ. Россия занимает чуть более 6%. Примерно по столько же экспортируют Кувейт, Иран и другие. Ключевые поставщики СПГ: Австралия – почти 30% и Малайзия – около 20%. Доля России приближается к 9%, Индонезии – около 8%, Папуа-Новой Гвинеи – 5%. Основ-

Согласно прогнозу японского правительства, к 2030 году АЭС должны обеспечивать порядка 21% потребностей Японии в энергии. Впрочем, есть рекомендации держать этот показатель на уровне не более

13%

ной экспорт угля идет в Японию из Австралии – свыше 75%. Из России поставляется около 6%. Таким образом, японцы привязаны к импортным поставкам энергоносителей из довольно узкой группы стран: Саудовская Аравия, ОАЭ, Австралия и Малайзия. Россия в данном случае является важным, но не ключевым партнером. Поэтому Япония постоянно ищет новые возможности.

В то же время Япония активно реализует энергетические проекты на своей территории: ведется освоение ресурсов газогидратов на севере Японии и практически вдоль всего шельфа. Японцы вкладывают в это дело огромные силы и средства в надежде на то, что этот перспективный источник природного газа позволит им хотя бы частично заместить импортные поставки.

Кроме того, сегодня многие японские проекты так или иначе связаны с развитием ВИЭ, прежде всего солнечной энергетики. Разработан долгосрочный план развития этого направления. В том числе идет работа по созданию новых энергоемких солнечных батарей. Японские газовые компании, такие как Tokyo Gas и Ebara Corporation, активно участвуют в проектах строительства ветряных турбин мощностью 1,5–2 МВт.

Хотя после «Фукусимы» природный газ стал в Японии крупнейшим источником генерации электроэнергии, ожидается, что рост потребности в голубом топливе будет временным. В ближайшей перспективе планируется поступательное развитие японской атомной энергетики. Согласно прогнозу японского правительства, к 2030 году АЭС должны обеспечивать порядка 21% потребности Японии в энергии. Впрочем, есть рекомендации держать этот показатель на уровне не более 13%.

– Японцы являются одними из самых активных приверженцев перехода к «водородной экономике». Насколько реален такой переход для Японии?

– Думаю, что это вполне возможно. Работа на этом направлении ведется. Но пока эффект от такого перехода не просчитан. Японцы заявляют о серьезности своих планов, но как будут развиваться события дальше, сейчас сказать сложно.

Спорные вопросы

– Что сегодня происходит с российско-японскими отношениями?

– Эти отношения уже много лет окрашены традиционным спором вокруг островов Курильской гряды. И нужно понимать, что этот вопрос не может быть быстро решен, потому что у нас абсолютно разные позиции. Между тем очень важно, что Россия признала наличие этой проблемы в принципе.

Напомню, что Япония ссылается на Симодский трактат о торговле и границах 1855 года.



Именно по этому договору ряд островов Курильской гряды, в том числе Итуруп, Кунашир, Шикотан, и группа островов Хабомаи отошли Японии. Остальные признавались российскими. Но по итогам Второй мировой войны эти территории перешли под юрисдикцию Советского Союза. И СССР согласился в дальнейшем при определенных условиях провести переговоры о возможности возвращения как минимум двух островов, в том числе при условии, что на этих территориях не будет иностранных военных баз. Поскольку Япония начала активно сотрудничать с США, Советский Союз счел невозможным передавать острова, по сути, враждебной группировке.

Для Японии это не столько экономический или геополитический спор, сколько вопрос национального достоинства. Для японцев это крайне важно. В то же время Япония не захотела брать на себя обязательств, что на этой территории не появятся никакие военных объектов. Как известно, сейчас обсуждается вопрос строительства новой американской военной базы на Окинаве. Понятно, что России в такой ситуации возвращаться к совместной декларации 1956 года между СССР и Японией просто невозможно.

Именно поэтому у нас до сих пор не подписан мирный договор, а в итоге российско-японские отношения так и не получили должного экономического развития. Впрочем, теоретически мы прекрасно можем обойтись и без мирного договора, а территориальный спор отложить до лучших времен.

Россия может стать отличной инвестиционной площадкой для Японии. Японский бизнес крайне заинтересован в приходе в Россию, так как ищет новые инвестиционные площадки, еще не оккупированные Китаем. Напомню, что несколько лет назад японцы открыли во Владивостоке завод по производству двигателей Mazda. Япония с огромным удовольствием готова вкладывать в развитие российского медицинского обеспечения. В создание туристических зон, особенно на тех же Курильских островах. В наши сельскохозяйственные пред-

^ Завод Mazda Sollers Manufacturing Rus по производству двигателей во Владивостоке

В последние годы в российских поставках японцам нефть и нефтепродукты составляют

75%

2,9%

от общего объема японского импорта продовольствия составляют российские товары

45%

российского импорта из Японии занимают автомобили

приятия. Учитывая насущные проблемы Японии, Россия предлагает расширение энергетического сотрудничества. В том числе – различные типы энергетических мостов. Японцы, конечно, психологически очень боятся привязаться к России в плане энергетики. И пока соблюдают дистанцию, поскольку на Японию давят США, которые не хотят такого сближения. Тем не менее новое японское правительство во главе с Ёсихидэ Суга уже заявило, что нам необходимо и дальше развивать сотрудничество во всех областях. Хотя говорилось о необходимости подписания мирного договора, на котором всё замыкается. А позиция России заключается в том, что нам имеет смысл отвязать политические споры от экономических перспектив.

Торговый оборот между нашими странами составляет чуть больше 20 млрд долларов. При этом доля России в экспорте Японии составляет всего лишь 1%. А в импорте – 2,2%. В последние годы в наших поставках японцам 75% составляют нефть и нефтепродукты. А порядка 45% российского импорта из Японии занимают автомобили, существенную долю также занимает энергетическое оборудование.

Но есть уже и кое-какие подвижки. Так, продовольствие, поставляемое нами в Японию, которое, на самом деле, ей очень нужно, – это 2,9% от общего объема японского импорта этой категории товаров. Кроме того, японская JGC Corporation открыла в Хабаровске собственное производство пищевой продукции. Там выращивается всё, вплоть до клубники, томатов и огурцов. А, например, Hokkaido Corporation создала тепличные комплексы в Якутске.

В 2019 году японская национальная корпорация по нефти и газу Mitsui приняла решение об участии в российском проекте «Арктик СПГ-2». Это будут самые крупные японские инвестиции в Россию со времен запуска проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2».

На сегодняшний день прямые японские инвестиции в Россию составили около 43 млрд долларов. Это не такая большая сумма, но она, как ни странно, перевешивает сумму китайских вложений. Япония также готова участвовать в добыче российского угля в том же Кузбассе. Целый ряд японских крупных предприятий, таких как Toyota Motor Corporation, Kawasaki Heavy Industries, Japan Tobacco Inc. и многие другие, уже приходят в Россию. Но не нужно надеяться, что будет какой-то резкий прорыв. Японский бизнес всегда действует очень медленно. В отличие, например, от китайского. Поэтому нужно изучать национальные особенности японского бизнеса. И мы должны четко понимать, что без решения политических вопросов Япония, к сожалению, не пойдет на серьезное взаимодействие. ■



БЕСЕДУЕТ > Владислав Корнейчук

ФОТО > ФК «Волгарь», Уткин Игорь / Фотохроника ТАСС

КЛУБ

с большой историей

Стремление к медалям

– Андрей Павлович, в прошлом году «Волгарю» исполнилось 60 лет. Несмотря на пандемию, удалось отметить круглую дату?

– В начале 2020-го мы наметили много мероприятий, причем расписали их на весь год. Днем рождения нашего клуба считается 2 мая. Поэтому основное событие мы запланировали на конец весны, к встрече «Волгаря» с «Аланией». И награды, и вручение, и чествование ветеранов. К сожалению, пандемия и мартовские указы сделали это невозможным. С апреля до конца августа

практически ничего не происходило. Не было никаких соревнований, по сути, не работало Государственное автономное учреждение (ГАУ) Астраханской области «Региональный центр спортивной

ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает руководитель ФК «Волгарь» Андрей Никитин

РОССИЙСКИЙ КЛУБНЫЙ ФУТБОЛ – это не только Премьер-лига, где выступают 16 лучших команд страны. Футбольный клуб «Волгарь» – один из главных старожилов второго по рангу дивизиона России. Астраханцы в 16-й раз вышли на старт этого турнира, сегодня это Футбольная национальная лига. «Волгарь» вернулся в знакомый и привычный для себя турнир летом 2020 года, в год своего 60-летия, многое изменив – от логотипа до концепции развития.



Об игре «Волгаря» в ФНЛ хорошо отзываются многие специалисты. Другие команды теперь с интересом следят за профессиональным ростом наших футболистов



С программой «Футбол в школу» познакомили 85 школ Астраханской области. На очереди около

30

подготовки (РЦСП) по футболу «Волгарь». Но в этот период мы поддерживали наших ветеранов. Созванивались, навещали, поскольку все они в основном в возрасте старше 65 лет и были на домашнем режиме. Немножко такое волонтерское движение получилось – медикаменты привозили, продукты. Закупали за свои деньги маски, антисептики, помогали больницам Астраханской области.

– Футбол в Российской премьер-лиге (РПЛ) и Футбольной национальной лиге (ФНЛ) существенно отличается...

– Да, в первую очередь скоростью. Прежде всего – принятия решений. Нужно всё делать очень быстро, даже мгновенно. Иначе мяч у тебя просто украдут.

Больше 50% наших игроков вышли из Профессиональной футбольной лиги (ПФЛ), а там тоже



Это уже фирменная черта клуба – развивать молодых игроков. Сегодня в Российской премьер-лиге играют 17 футболистов, которые прежде выступали за «Волгарь»

иные скорости. На старте сезона был провал длиной в несколько матчей. Мы проигрывали, показывая порой зрелищную игру. Эту ситуацию с главным тренером, Виталием Пановым, не раз обсуждали. Он уверял, что надо немного потерпеть, подождать. Мол, футболисты должны понять, на каких скоростях им теперь необходимо играть. И был прав. Сейчас всё уже по-другому. Психология у команды поменялась.

– При вас тульский «Арсенал», где вы были гендиректором, прорвался в высший дивизион. Что можно сегодня сказать о перспективах перехода «Волгаря» в Премьер-лигу?

– В каждом регионе это возможно, но факторов, которые работают на успех, много. Первый – инфраструктура. Наша домашняя арена, стадион «Центральный», сегодня не подходит для проведения матчей РПЛ. В этой лиге необходим стадион первой категории, нужна процедура его лицензирования. Мы постепенно готовим «Центральный», чтобы он соответствовал тем требованиям, которые есть у РФС. Да, можно, условно говоря, взять и выйти в РПЛ, а играть в Волгограде. Но наши болельщики-то, они здесь, в Астрахани!

Всегда нужно стремиться к медалям и победам. Мы будем стараться собирать сильную команду, побеждать. Но играть ли в Премьер-лиге – это вопрос, где нельзя не учитывать позицию тех, кто поддерживает клуб. Здесь нужны решения администрации региона, генерального спонсора.

В Туле, к слову, два раза удалось вывести клуб в РПЛ. После первого сезона опять «ушли» в ФНЛ, но вернулись. За сезон. Сегодня тульский «Арсенал» – это команда, которая пять лет играет в РПЛ. Клуб дебютировал в еврокубках, играл в Лиге Европы.

– Когда «Арсенал» вышел в РПЛ, тульский стадион тоже требовал срочной доработки. Как удалось с этим справиться в короткий срок?

– Работали ударными темпами. Руководители региона нас тогда поддерживали. Быстро были выделены необходимые средства. И негосударственные. Сразу значительные средства на улучшение стадиона – инфраструктуры, решения вопросов

> 50%

наших игроков вышли из Профессиональной футбольной лиги

Один из ярких примеров – Заболотный. Он начинал в школе ЦСКА, в столице играл мало. У нас Антон начал забивать и делать свои фирменные кульбиты. Стал востребован, уехал в «Урал», начав играть в Премьер-лиге



обеспечения безопасности. За два месяца арена, по сути, тогда обновилась, выполнив требования Российского футбольного союза (РФС).

Опора на воспитанников

– Принимая в ноябре 2019 года бразды правления, вы сказали, что долгосрочное развитие «Волгаря» связываете не только с основной командой, но и с детским футболом, что разрабатывается специальная программа подготовки. Что удалось сделать?

– Удалось. И много. Здесь хочется сказать слова благодарности компании «Газпром переработка», администрации Астраханской области. То, что выделяет на детский спорт наш спонсор, – значительные средства.

В регионе второй год работает программа «Футбол в школу». Она создана при активном участии министерства спорта Астраханской области.

У Российского футбольного союза есть своя, «Футбол в школе». Сегодня это обязательная программа для всех субъектов футбола России. Приятно, что мы шагаем в ногу с РФС, учитывая специфику региона.

С этой программой познакомили 85 школ Астраханской области. На очереди около 30. Почти вся область охвачена! В районах меняется подход к профессиональной подготовке тренера. Мы стараемся их всех лицензировать, это моя личная позиция.

В сентябре 2020 года было подписано Соглашение о сотрудничестве в сфере развития футбола между Министерством спорта РФ, Российским футбольным союзом и Астраханской областью. Это путь к реализации федерального проекта «Спорт – норма жизни» и общенациональной стратегии развития футбола в России до 2030 года.

– А что именно всё это даст «Волгарю»?

– Мы в плане финансирования небольшой клуб. Полагаю, у нас будет возможность в значительной степени опираться на своих воспитанников. И они уже есть. В основной команде больше половины игроков – астраханцы.

Нашу молодежную команду возглавляет очень опытный тренер Андрианик Бабаян. Он работал самостоятельно в Футбольной национальной лиге, имеет лицензию категории PRO. Недавно молодежка, успешно выступив в первенстве Союза федераций футбола Южного и Северо-Кавказского федеральных округов, добилась участия в Кубке регионов России. Турнир провели в Сочи, мы заняли четвертое место, получив возможность в будущем заявить вторую команду в ПФЛ. По итогам этих матчей с двумя футболистами молодежки клуб подписал профессиональные контракты.

У главной команды своя история. Об игре «Волгаря» в ФНЛ хорошо отзываются многие специалисты. Другие команды теперь с интересом следят за профессиональным ростом наших футболистов. Это уже фирменная черта клуба – развивать молодых игроков. Сегодня в Российской премьер-лиге играют 17 футболистов, которые прежде выступали за «Волгарь». Один из ярких примеров – Заболотный. Он начинал в школе ЦСКА, в столице играл мало. У нас Антон начал забивать и делать свои фирменные кульбиты. Стал востребован, уехал в «Урал», начав играть в Премьер-лиге.

– Что сегодня скрывается под маркой «Волгарь»?

– Инфраструктурно – стадион «Центральный», его Малая арена и новый Физкультурно-оздоровительный комплекс, Учебно-тренировочная база, есть комплекс из шести тренировочных полей. В нашем детском центре занимаются около 500 детей. В общей сложности у нас 16 команд: основная, молодежная команды и 14 детских, по разным возрастам.

УЕФА и РФС большое внимание сегодня уделяют развитию женского футбола. Уже есть определенные критерии лицензирования клубов, которые это направление сделают обязательным. У нас есть тренеры соответствующей квалификации и существует возможность создания женской футбольной команды. Таковы требования, это новые вызовы нашего времени. Есть у нас и мини-футбольный «Волгарь».

– Зачем вашему клубу еще и мини-футбол?

– В Астраханской области 40 мини-футбольных команд участвуют в региональных турнирах. Исторически так сложилось, что в дельте Волги большое количество не только детей, но и взрослых занимается мини-футболом. Мы это учитываем. **– Детский футбол – это больше социальный проект, формирующий у подрастающего поколения привычку вести здоровый образ жизни, или вы хотите вырастить у себя звезд профессионального футбола?**

– На стыке. Бывает, мы бы хотели, чтобы парень продолжил заниматься, а он уходит. Мы же не можем заставить! Все-таки футболом надо заболеть, в него надо погрузиться. Чтобы уйти на уровень сборной страны, надо полностью от всего остального отрешиться, сконцентрироваться на игре, тренировках. Не все к этому готовы. Самое главное, мы отбираем способных ребят, даем им возможность, шанс. Благо, «Волгарь» – престижная областная марка, сюда все хотят попасть.

– Насколько понимаю, дублирующая команда, выступающая в ПФЛ, появится?

– Мы получили право заявить команду на этот уровень. Детально вопрос будет прорабатываться после завершения первенства ФНЛ. Если глобально, то хотели иметь в системе клуба такую команду. Она позволяет завершить формирование системы подготовки профессионального

футболиста. Одна заявка для двух «Волгарей», удобно. Молодежь получает возможность проявить себя на профессиональном уровне.

Астраханский спорт

– «Оренбург» и «Волгарь» спонсируют дочерние компании «Газпрома». Сегодня эти клубы играют в одной лиге. Такое нередко провоцирует досужие разговоры болельщиков.

– Это эмоциональные суждения. Болельщики не знают таких деталей, как структура того или иного предприятия. Клубы поддерживают разные «дочки» «Газпрома». Противостояние «Оренбурга» и «Волгаря» уже настоящее дерби. Последний наш матч возьмите – сыграли 2:2, мы уступали, но забили два гола в заключительные пять минут игры. Это как раз потому, что футболисты играли на пределе своих сил, эмоций,



Если команда «ушла» в ПФЛ, ее аудитория сжимается. Мы вернулись, зрители тоже стали возвращаться, но не так быстро, как хотелось бы. А желающих смотреть матчи много. Мы это видим по кубковым играм. Когда в Астрахань приезжают команды Премьер-лиги – «Зенит», ЦСКА, – в городе ажиотаж, собирается полный стадион

40

мини-футбольных команд Астраханской области участвуют в региональных турнирах

16

команд в общей сложности существует под маркой «Волгарь»: основная, молодежная команды и 14 детских, по разным возрастам



а не наоборот. Здесь всё исключительно по спортивному принципу. **– Насколько футбол популярен в Астрахани? Много ли публики на матчах?**

– У нас как у клуба есть такой момент: если команда «ушла» в ПФЛ, ее аудитория сжимается. Мы вернулись, зрители тоже стали возвращаться, но не так быстро, как хотелось бы. А желающих смотреть матчи много. Мы это видим по кубковым играм. Когда в Астрахань приезжают команды Премьер-лиги – «Зенит», ЦСКА, – в городе ажиотаж, собирается полный стадион.

Но вообще количество зрителей, приходящих на стадионы в России, не увеличивается. Насколько знаю статистику, цифры во всех регионах, даже в Москве, снижаются. Конечно, та ситуация, в которой мы все сегодня живем, внесла коррективы, но вообще-то это комплексная проблема.

– В чем она заключается?

– Сегодня люди стремятся к комфорту больше, чем когда-либо. Если на улице холодно, многие не захотят идти на стадион. Только поля и мяча, игроков уже мало. Нужны подогрев арены или хотя бы навес, горячий чай, в идеале – возможность поесть сразу после работы или игры.

– Насколько люди здесь, в низовьях Волги, скажем так, неравнодушны к спорту?

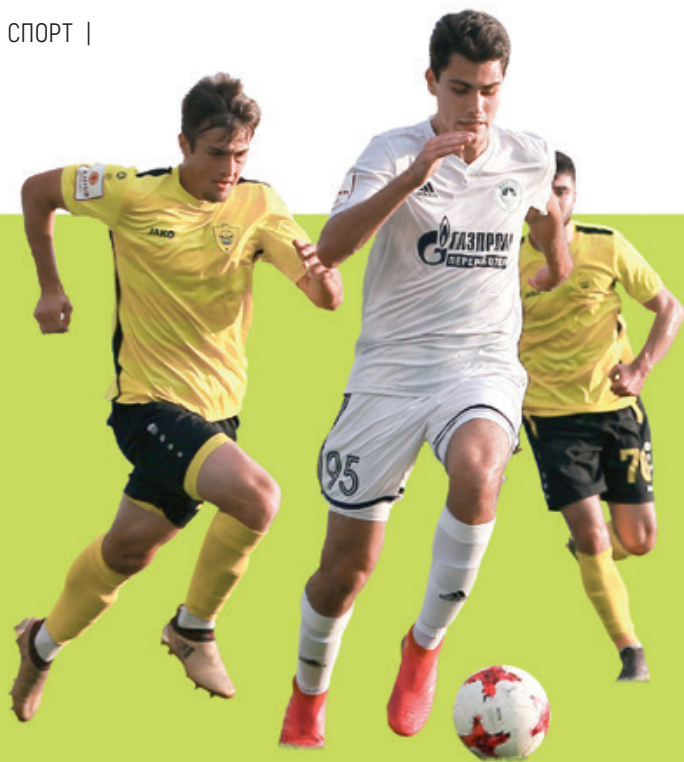
– Наши кубковые матчи говорят, что спорт по-прежнему может быть праздником для города, собы-

тием. Любовь астраханцев к футболу – не просто слова. Верим, что люди вернутся на стадион. Желательно, чтобы наш домашний матч посещало 10 тыс. человек, приезжали гости. Астрахань же место, где туризм развит!

У нас красивый город. Есть что посмотреть. Кремль, Волга, уникальная природа ее дельты. Много купеческих особняков, исторических зданий. Хватает прекрасных, вкусных и стильных ресторанов. Астраханцы не только свою фирменную кухню вам предложат, но очень часто там выступают приличные музыкальные коллективы. Построен суперсовременный оперный театр. Когда в Москве были ограничения на проведение массовых мероприятий, в Астрахани прошли гастроли балета Большого. Билет достать было непросто.

– В последнее десятилетие клубы стали внимательнее относиться к каким-то маркетинговым инструментам. У вас в этом плане что-то происходит?

– Сегодня футбол – часть бизнеса. Клуб должен не только получать финансирование, но и сам зарабатывать. Если говорить о структуре доходов, то всегда и везде самый существенный пункт – продажа прав на телетрансляции. В ФНЛ с этим скромно. Игры можно смотреть в «Яндекс.Эфире». Как ни крути, клубы во всем мире 60% своих доходов делают на продаже прав на телепоказ.



Билеты у нас недорогие, 100–200 рублей. Проведение матча стоит дороже, чем мы зарабатываем на билете. Но мы хотим людям дать не только саму игру, но и комфорт, организовать матчдэй*, по возможности увеличивая свою аудиторию, а потенциально – доход с матчевого дня. У нас даже в это непростое время заметно подросла продажа атрибутики. По выручке за полтора года мы в разы увеличили здесь доходную часть.

Но на втором месте по доходам в спорте всегда трансферы. По статистике, это 15–20% бюджета. Тут мы тоже заработали. Еще есть реклама, которую продаем, но это не миллионы. Но даже если мы будем максимально эти возможности использовать, больше 25–30% своих потребностей никак не закроем. Даже большие клубы не смогут жить только за счет продажи билетов, атрибутики, рекламных проектов. В ФНЛ всё это – скромный, даже маленький сегмент клубного бюджета. Наличие генерального спонсора – необходимость. Если мы возьмем топ-клубы, там, по сути, то же самое. **– В Астрахани вам, как кажется со стороны, чуть проще, чем в Москве или, скажем, в Казани. В этих городах много спортивных клубов. Все они борются за аудиторию, внимание спонсоров.**

– В Астрахани два больших для региона спортивных бренда. Это «Астраханочка», женская гандбольная команда, участвующая в еврокубках, и мы – футбольный «Волгарь», команда с большой историей. Астраханская область успешно развивается, и не в одном направлении. Если говорить о спорте, то в нашем регионе есть мастера уровня национальных сборных. Здесь есть свои чемпионы! Они с успехом выступают в общенациональных и международных турнирах.

Губернатор, Игорь Юрьевич Бабушкин, личным отношением к спорту, физической культуре, собственным примером многое сде-

Совсем недавно «Газпром» в Астрахани открыл ледовый дворец. До открытия, слышались сомнения: Астрахань – не хоккейный город, кто заниматься будет? Так вот, лед с первых же дней плотно занят детьми. Этой зимой в спортивных магазинах Астрахани коньки были очень популярным товаром!



АСТРАХАНСКИЙ ГАЗОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ ЗАВОД существует с 1985 года. В 1997-м была запущена вторая очередь. Все эти годы астраханское предприятие меняется вместе со страной, соответствуя вызовам времени, решая производственные и социальные задачи. Газовики поддерживают профессиональный футбол в Астраханской области с 1990-х годов, не раз решив вместе с клубом задачу повышения в классе, системно развивая детский и юношеский спорт, помогая менять к лучшему условия для тренировок футболистов в регионе.



* Matchday – игровой день, наполненный не только спортивным соревнованием, но и досугом.



Очень много несостоявшихся из-за пандемии и связанных с 60-летием клуба мероприятий предполагали появление в Астрахани Рината Файзрахмановича. Здесь есть школа его имени. Проводятся соревнования имени Рината Дасаева

лал для пропаганды здорового образа жизни. Он проявляет очень большую заинтересованность в развитии астраханского спорта. У него очень много личных контактов, знакомств в спортивном мире. Почти на все наши домашние матчи он приходит, сам играет в футбол и хоккей, бегает. **– Когда-то, возможно, считалось, что хоккей в городе 11 островов дельты Волги – экзотика...** **– Совсем недавно «Газпром» в Астрахани открыл ледовый дворец.** **– Построен в рамках программы «Газпром – детям».** **– Да. Многопрофильный спортивный комплекс с ледовым катком. Прекрасная архитектура. Иногда, до открытия, слышались сомнения: Астрахань – не хоккейный город, кто заниматься будет? Так вот, дворец, его лед с первых же дней плотно занят детьми. Этой зимой в спортивных магазинах Астрахани коньки были очень популярным товаром!**

Состоялся любительский турнир, в котором участвовало четыре команды: администрация нашей области, ЛУКОЙЛ, другие предприятия выставили участников. На середину февраля намечен еще один подобный старт. В Астрахань приедут хоккейные команды из Москвы, Ставропольского края, Республики Калмыкия. **– И все-таки замечу: здесь короткая мягкая зима. Астрахань по определению – футбольный регион. Тут финал Кубка России несколько лет назад провели. Какие турниры проводятся в области?**

– Федерация футбола области совместно с минспорта нашего региона провели всероссийские финалы турниров «Кожаный мяч» и «Золотая шайба». Стадионы на юге России востребованы. У нас уже в феврале может начаться весна,

в марте теплая погода уже норма. Поле на «Центральном» в прошлом году было одним из лучших в лиге. В декабре можно было играть. Газон был зеленым.

Болельщики «Волгаря»

– Олдскульные фанаты, если говорить в общем, глядя на усилия клубов по привлечению на стадион самых широких кругов, порой ворчат – дескать, истинного-то болельщика недостаточно ценят... **– Вообще это иллюзия, что есть какие-то касты болельщиков. Современная молодежь хочет, чтобы ей предложили шоу. Мы всем, кто пришел на футбол, на матч, рады. Заметнее всех фанаты. Это всегда и везде активные люди. От них идет живой отклик, что важно. Но мне, признаться, эти ярлыки не по душе – «ультрас», «активисты», «кузьмичи», «старая школа» или «новая». Так или иначе, всех их объединяют футбол и любимая команда.**

– Клуб выпускает симпатичную атрибутику. «Розы» для фанатов есть, а есть ли активная поддержка «Волгаря» на трибунах, перформансы? **– Конечно. Постоянно. В ноябре минувшего года играли в гостях с «Велесом». Матч провели на стадионе «Авангард» в Домодедово. Допуск гостей на трибуны решением властей Московской области был запрещен. Наши фанаты приехали, арендовали автовышку, договорились с теми, кому могли бы теоретически помешать. Машину припарковали у ограды стадиона, и парни поддерживали команду, скандируя речевки, вывесив баннеры. У нас на стадионе фан-сектор активный, есть свой перформанс.**

Зрителей в ФНЛ сегодня не очень много, но на «Волгарь»

ходят, поддерживают. Болельщик в Астрахани – не избалованный громкими победами, доброжелательный по отношению к игрокам, но очень требовательный. **– Астрахань и ваш клуб связаны с именем легендарного советского футболиста Рината Дасаева. Тем, кто в 1980-х играл во дворе в футбол, не нужно напрягаться, чтобы вспомнить, как часто и с каким восхищением произносили это имя. Сегодня есть какая-то ниточка, связывающая «Волгарь» с легендой мирового футбола?**

– Мы постоянно с ним на связи. Часто приглашаем. Очень много несостоявшихся из-за пандемии и связанных с 60-летием клуба мероприятий предполагали появление в Астрахани Рината Файзрахмановича. Здесь есть школа его имени. Проводятся соревнования имени Рината Дасаева. Он приезжает, когда у него получается, на мероприятия, которые связаны с его именем. Иногда выбирается и на домашние матчи «Волгаря».

Вообще, говоря об известных игроках, стоит вспомнить защитника сборной СССР, «Торпедо» Василия Жупикова: тут родился, играл, тренировал, упокоен. Память о нем увековечили, создав большой портрет на фасаде Восточной трибуны нашей арены. За «Волгарь» выступали футболисты «Зенита»: вратарь Михаил Кержаков, полузащитник Алексей Сутормин. В 1990-х в Астрахани начинали игроки сборной России, чемпионы страны Виктор Булатов и Геннадий Нижегородов.

Это тоже наша история, вклад «Волгаря» в развитие отечественного футбола. А вообще футбол, он объединяет и дарит эмоции. Это по-прежнему больше чем игра. ■

ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает организатор соревнований, заслуженный тренер России по греко-римской борьбе Аркадий Тюлькин



НАСЛЕДИЕ ПОДДУБНОГО

ПЕРВЕНСТВО Пермского края по греко-римской борьбе среди детей, юношей и juniоров состоялось в январе в Чайковском в спорткомплексе «Буревестник». Соревнования по этому виду спорта здесь являются традиционными. В прошлые годы проходили всероссийские турниры, на которых были представлены борцы из Москвы, Санкт-Петербурга, Тюмени и других городов России.

В 2021 году из-за пандемии коронавирусной инфекции соревнования всероссийского масштаба провести не удалось, было получено разрешение на проведение только регионального турнира. Как и в прошлые годы, основную помощь в проведении соревнований оказало ООО «Газпром трансгаз Чайковский».

— Аркадий Максимович, расскажите немного о прошедшем в январе первенстве. Может быть, были какие-то особенности в связи с пандемией?
— Мы хотели провести этот турнир в последние выходные уходящего года. Роспотребнадзор не разрешил. Перенесли на каникулы. Тоже не получили разрешения. Провели в итоге 13 января. Традиционно при поддержке «Газпром трансгаз Чайковский».

— Лучшие поехали в Киров...
— Да, там вот только завершился всероссийский турнир по греко-римской борьбе, посвященный памяти заслуженного тренера РСФСР Владимира Пушкарева. Там участвовали весь Приволжский федеральный

окрут, а также еще 14–15 субъектов Российской Федерации. Ребята, занявшие первые места, получают звания мастеров спорта. Сегодня у нас, чтобы присвоить МС, нужен турнир, в котором участвуют спортсмены минимум из 23 российских регионов.

— Город Чайковский, если говорить о географии распространения классической борьбы, занимает, вне всяких сомнений, заметное место...
— Мой воспитанник Никита Николаев (130 кг) в 2020-м стал бронзовым призером России среди молодежи. Готовимся к Олимпиаде-2024. Семь лет назад пришел ко мне маленький мальчик, постепенно становится богатырем. Также среди моих воспитанников — мастер спорта



БЕСЕДУЕТ > Владислав Корнейчук

ФОТО > пресс-служба ООО «Газпром трансгаз Чайковский»



международного класса Володя Ульянов, серебряный призер Советского Союза и Спартакиады народов СССР. В числе моих подопечных Алексей Чеглаков — чемпион мира среди juniоров, чемпион Всемирных игр военных, да и вообще у него очень много титулов. У меня занимались бронзовые призеры Европы Алексей Соломенников и Сергей Петров.

— За последние десятилетия правила в греко-римской борьбе довольно сильно поменялись. С чем связано сокращение времени поединка? Сравнительно недавно оно было не шесть минут, а девять.
— Это политическое решение. Связано с желанием включить в число участников как можно больше стран, спортсменов. Это большая тема. Скажем, когда-то ведь и ограничений по весу не было. Вес спортсменов-супертяжеловесов никак не ограничивался. 200-килограммовый Крис Тейлор выступал на Олимпиаде-72. А потом весовая категория «свыше 100 килограммов» превратилась в «до 130 кг». Наш Александр Карелин*, лишивший других шансов, со своим весом больше 130 кг уже не смог при таких правилах выступать.

— Советский Союз традиционно занимал лидирующие позиции в этом виде.
— Да. Когда СССР распался, многие наши тренеры стали работать в Иране. Иранские борцы составили конкуренцию другим лидерам — России, Азербайджану, Грузии, Кубе. На Острове свободы и сейчас наши тренеры работают.

— Поступали предложения куда-то поехать тренировать спортсменов?
— Да. Но, понимаете, все эти контракты — 2–3 года, а потом возвращаешься в никуда. Чаще всего тренерам что-то предлагают, когда их подопечный занял призовое место на престижном турнире. И мне, когда Леша

Чеглаков в 1992-м стал победителем в juniорах и в 1993-м поехал на кубок мира в Стокгольм, предлагали. Но я-то с ним уже готовился к Олимпиаде-96...

От Поддубного до наших дней
— Можно ли говорить о каких-то преимуществах этого вида по сравнению с другими единоборствами? Скажем, если мы сравним с кикбоксингом.

— Я вообще разную спортивную экзотику не считаю конкурентами. В олимпийских видах люди, заняв места, пожизненно получают спортивную стипендию. В нашем виде за бронзовую олимпийскую медаль мальчик 50–60 тыс. рублей в месяц получает.

— Можно ли сказать, что борцы владеют сегодня каким-то принципиально новым арсеналом, техниками? Почему Александр Карелин поборол бы Ивана Поддубного?
— Во времена Поддубного была цирковая борьба. А это были поединки на выносливость. Иван Максимович, будучи портовым грузчиком, являлся невероятно выносливым человеком. Мог и шесть, и восемь часов бороться. Поединок-то длился, пока один из соперников не положит другого на лопатки. А у Карелина, хоть он тоже очень выносливый спортсмен, такой арсенал приемов, что он клал на обе лопатки, можно сказать, досрочно. У него, что называется, свои «коронки» были, против которых никто не мог устоять. Карелин застал времена, когда по девять минут боролись. Но он столько никогда не вел спортивный поединок.

* Александр Карелин в течение 13 лет не проиграл ни одной схватки.

** На обе лопатки.

Замечу, что они оба были людьми благородными, интеллигентами. Что Иван Максимович, что Александр Александрович всегда любили своих противников. Никогда не стремились сделать сопернику больно. Иной раз спросишь: «Сан Саныч, вот здесь же можно было его со стойки сразу на туше** бросить, а не потом давить». А Карелин говорит: «А если он травмируется и мы потеряем очень хорошего борца?» Поддубный до 50 лет боролся — мы эти встречи изучали — и ни одного соперника не травмировал.

Карелин часто приглашал сильнейших борцов на совместные тренировки перед чемпионатами мира и Европы в Алтайский край. И всегда искренне был рад, что сильнейшие борцы, в том числе его конкуренты, после таких сборов становятся еще сильнее.

— Что вы скажете родителям, которые сомневаются, идти ли их будущим чемпионам в классическую борьбу?

— Спрашиваю одну маму — почему сына нам не отдали? Она отвечает: вы не возите их по соревнованиям! А ребенку семь лет... Дети же максималисты. Психика неустойчивая. Что победа, что поражение — всё это для них еще большее значение, чем для нас, имеет. Во всем мире официальные соревнования проводятся начиная с десяти лет. И это неспроста. Да, конечно, сегодня и для 5–6-летних соревнования проводят, но... Дети до 9–10 лет должны физически готовиться: гимнастика, акробатика. Ребенку нужно научиться владеть своим телом.

— Люди нынче честолюбивы. Плюс элементы рекламы и маркетинга, если речь о платных секциях.

— Да. Родителям почему-то хочется, чтобы их пятилетний ребенок показал хороший результат, ну хоть на каких-то соревнованиях.

— Сколько под вашим началом занимается сегодня?

— Пока, из-за пандемии, 40 человек. Постепенно народ возвращается. Обычно 60–70 человек у меня. Одному больше и не надо. Есть, конечно, помощники. Вечерами сын тренирует. Недавно студента четвертого курса привлек в качестве тренера. И Алексей Чеглаков, который сегодня старший тренер сборной Пермского края, у нас. ■

ИНТЕРВЬЮ › На вопросы журнала отвечает писатель Андрей Рубанов

БИЗНЕСМЕНЫ И БЕЛЛЕТРИСТЫ

БЕСЕДУЕТ › Владислав Корнейчук

— **А**ндрей, главный герой не одного вашего романа и рассказа, которого зовут Андрей, а порой и совсем так же, как вас, Андрей Рубанов, в 1990-х считает, что журналистикой не заработаешь, что сомнительный бизнес — единственный выход в той ситуации. Реальный Андрей Рубанов тоже так считал? — Я забросил журналистику в 1991 году. Действительно, за статьи мне ничего не платили. Была и другая причина: хотелось чего-то нового. И третья причина: страна тогда шаталась и менялась. Жизнь, к которой я себя готовил, закончилась, началась какая-то другая жизнь. Мои родители были ограблены демократическими реформами, я и мои друзья были очень циничными и злыми. Вот одно на другое и наложилось. В книгах это всё достаточно правдиво описано.

— **Вы в каком-то интервью сказали, что читателю книги о наших бизнесменах неинтересны...**

— Бизнесмен не стал героем нашего времени. Причина — классовая неприязнь. Люди у нас бизнесменов не любят. Кроме того, были попытки создать сериал, разные продюсеры предлагали и хотели, но все попытки закончи-



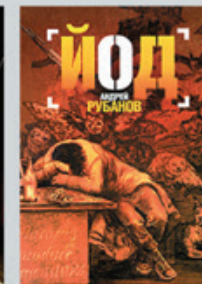
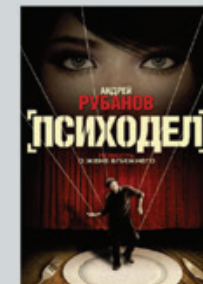
Любой парень, ухитрившийся провезти в Россию фуру с йогуртами и здесь их продать, чувствовал себя Стивом Джобсом. Всем нужны были быстрые деньги, а их можно заработать только в торговле, а никак не в производстве

лись ничем. Для меня бизнесмен — человек созидания, а для публики — хапуга, вор, махинатор, жлоб.

— **Ваши герои заняты в коммерции, на финансовом рынке. Почему среди этих персонажей нет таких бизнесменов, как основатели Apple Computer, которые создали компанию в гараже?**

— Хороший вопрос. В начале 1990-х любой бизнес был сам по себе инновационным. Никто ничего не умел, не знал, что такое компьютер, что такое расчетный счет в банке. Инноваторы вроде Стива Джобса возникают на хорошо удобренной почве, в развитой экономике. А наша экономика была неандертальской. Любой

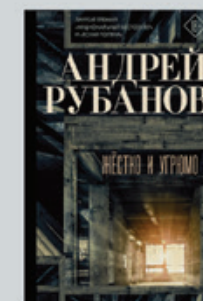
ФОТО › из архива Андрея Рубанова, из открытых источников, Дарья Красовская/Creative Writing School



Книги Сергея Минаева про пьянствующих менеджеров среднего звена продались тиражом

Тему бизнеса я двигал пять лет, написал подряд несколько книг. Общий тираж:

5000
экземпляров —
и точка, в стену
уперся



300 000



30 000
экземпляров

50 | 45
книг | лет



Эдуард Лимонов



400 000
экземпляров продано

парень, ухитрившийся провезти в Россию фуру с йогуртами и здесь их продать, чувствовал себя Стивом Джобсом. Всем нужны были быстрые деньги, а их можно заработать только в торговле, а никак не в производстве. Неверно сравнивать сложный развитой американский рынок и российский, слабый и до сих пор отчасти дикий, никак не защищенный независимыми судами и законами. И вообще не я первый сказал, что в России экономика никогда не была сильной. И всегда зависела от импорта. Любое производство российское до сих пор зависит от импорта оборудования, комплектующих, сырья.

– **Большого русского романа о 1990-х, сопоставимого с «Тихим Доном», кажется, пока нет. А ведь та эпоха его заслуживает...**

– В обществе нет запроса на такой роман, нет условий для его создания, нет интереса к таким произведениям. Нельзя подходить к современной ситуации с мерками 70-летней давности. Мир меняется, и литература – тоже. Мы шагаем за временем, приспосабливаясь под него. Любой «большой роман» устаревает еще до выхода в свет. Само течение времени изменилось, читатели изменились, плотность информационного потока изменилась. Почему вы требуете от литературы исполнения правил, установленных при товарище Сталине? Давайте смотреть вперед, а не назад.

– **А куда прозаики торопятся? Ведь они не блогеры. Прорефлексировать эпохи, важные события – их прерогатива. Рынок эту спешку диктует?**

– Нет, дело не в рынке, а именно в запросе общества.

– **Кто определяет, есть запрос или нет? У меня примерно 50 человек знакомых, у которых запрос есть. Не думаю, что слишком оригинален.**

– У меня тоже есть 50 таких знакомых. Это наш с вами социальный и интеллектуальный слой. Но он слишком мал. Запрос я определяю количеством проданных книг и общественным интересом. В моем случае их общее количество, если говорить о романах про российский бизнес, – 5 тыс. экземпляров. Книги Сергея Минаева про пьянствующих менеджеров среднего звена продались тиражом 300 тыс. Но там, правда, была реклама. Фантастический мой роман «Хлорофилия» продался тиражом 30 тыс. Без рекламы. Тему бизнеса я двигал пять лет, написал подряд несколько книг. Общий тираж 5 тыс. экземпляров – и точка, в стену уперся. Публика не берет моего героя. Слишком мужское, слишком экстремальное. Не нравится. В своем сегменте стою нормально, но выхода на широкую публику нет.

Большой автофикшн

– **Мне в ваших книгах привиделось не только влияние спонтанной, по выражению Джека Керуака, прозы, но и Эдуарда Лимонова. Честно говоря, на третьей книге возникло ощущение, что если не по части трансгрессии, то по части превращения своей жизни в аквариум, который бы все рассматривали, вы Лимонова превзошли...**

– Американскую контркультуру очень люблю. Джек Керуак, Кен Кизи, Уильям С. Берроуз, Хантер С. Томпсон – крутые парни. Чарльз Буковски формально к ним не принадлежит, но фактически тоже контркультурищик. Обратите внимание, все они делали автофикшн, писали

с себя. И Лимонов такой же. Да и Довлатов, если разобратся, тоже делал автофикшн. Превзойти этих мастеров – моя цель. Я сейчас делаю большой роман, автофикшн. Ничего не придумываю, описываю себя и своих друзей.

– **В последние годы многие стали называть Лимонова большим писателем. Хотя еще лет десять назад о нем говорили: эгоцентрик, пишет только «о себе любимом». Что произошло? Почему вдруг в нем разглядели большого писателя?**

– Лимонова сначала любили за описания секса. Потом за то, что он не врет. Потом за то, что он революционер. Сейчас, после его смерти, ключевое событие – издание его полного собрания сочинений. Очень важный момент для всех нас. Теперь поглядим, что останется от него, написавшего 50 книг за 45 лет. В ближайшие три года это будет ясно.

– **В эпоху соцсетей и блогов информационная среда перенасыщена «историями из жизни». Да и в литературе с fiction, другими словами – вымыслом, у современных российских прозаиков отношения сложнее, чем с описаниями собственных похождений (auto-fiction). Не находите?**

– Нет. Чтобы автофикшн работал, автор должен сам проходить через экстремальные события. Посмотрите парижские рассказы Лимонова. Сорокалетний мужчина живет в Париже, издал книгу, но роется в мусорных баках в поисках еды. Работать с вымыслом проще, но при одном условии: если есть фантазия, воображение.

– **Западные фонды поддерживали издание в России Берроуза, Буковски и других трансгрессивных, скажем так, авторов. Что вы думаете о таком «подрыве нравственных устоев общества»?**

– Ну и прекрасно, что поддерживали. Наши нравственные устои они замучаются подрывать. Они ничего в этом не понимают. Но я бы хотел, чтобы наши российские структуры поддерживали издание наших авторов, их продвижение на западные рынки. Увы, этого нет. А должно быть.

Заслуженные писатели

– **Осенью гендиректор «Эксмо» в интервью нашему журналу сказал, что книжный бизнес не только приносит прибыль, но еще и гораздо устойчивее многих других бизнесов, с меньшими потерями проходит кризисы. Однако писатели, как известно, в большинстве недовольны своими заработками.**

– Книжный бизнес – это издание учебников и самоучителей. Издание современной художественной литературы – убыточное дело, за редчайшими исключениями. Да, количество наименований увеличивается, но тиражи при этом уменьшаются. Как в любом другом искусстве, на вершине пирамиды находятся пять или семь персоналий, знаменитые и успешные авторы, они хорошо зарабатывают. Остальные смотрят на них снизу вверх. Но так не только в литературе. Средний гражданин знает одного-двух знаменитых балетных танцоров, а на самом деле их сотни. Ничего в этом особенного нет. Жаловаться на малые заработки – это такая традиция, что ли. У моего брата жена топ-менеджер в металлургической компании, она очень много зарабатывает, но так она и работает с утра до ночи без выходных, и я бы не хотел поменяться

с ней местами. Быть бедняком – это для художника входит в правила игры. Кто хочет делать на литературе деньги, тот находит способы и делает.

– **Ваш ответ не дает ответа на вопрос, зачем капиталист занимается убыточной для себя деятельностью.**

– Капиталист занимается убыточной деятельностью ради престижа. Не все капиталисты – козлы и гады. Издатель зарабатывает на учебниках, а современную прозу издаёт ради самоуважения. Иногда что-то выстреливает. Гузель Яхина выстрелила, 400 тыс. продано. За счет прибыли от нее издали десять других авторов, не столь кассовых. – **Один известный петербургский писатель мне сказал: в Питере ни один автор сроду никаких роялти не получил.**

– Роялти действительно бывают редко, но бывают. Зависит, где издаётся. В «Редакции Елены Шубиной» роялти платят. Я знаю ситуацию в Санкт-Петербурге, там нет крупных издательств, есть несколько маленьких, вряд ли там платят авторам роялти. Ограничиваются выплатой аванса. Но и в маленьких издательствах, и в больших и авансы, и роялти невелики и не покрывают усилий по написанию книги.

– **Что вы как лауреат литературных премий думаете о пользующейся популярностью критике «премиалов» на просторах интернета?**

– Любая критика, новая, старая, хороша и полезна. Любой отзыв надо внимательно изучать и делать выводы. С точки зрения рекламы неважно, хвалят писателя или ругают. Важно, что его имя звучит, что упоминают. Я прочитал сотни критических отзывов о своих книгах, и в каждом отзыве всегда было какое-то полезное зерно, что-то точное, верное. Я за то, чтобы критики было как можно больше.

– **Премия у наших прозаиков – шанс вынырнуть на информационную поверхность и получить более-менее адекватное вознаграждение за, возможно, годы неоплачиваемого труда. В то же время этот шум нередко, мне кажется, напоминает высмеянный Булгаковым МАССОЛИТ.**

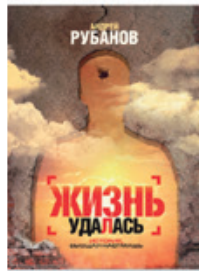
– Ну нет, нет. Во времена Булгакова ставки были выше. Литература несла идеологическую функцию. Сталин лично занимался писателями и сам много читал. Впрочем, он и театр любил, и кино. Ничего подобного МАССОЛИТу сейчас нет. И не будет уже.

– **Сегодня писатель, услышав про какое-то мероприятие, тут же засуетится: «Я! Меня!» А советские литераторы ждали «особого приглашения».**

– Появляются бизнесмены от беллетристики, но их единицы, они возникают и пропадают. Если уж на то пошло, наиболее правильный путь – не ходить в Москве по вечерам, а ездить по стране и выступать в библиотеках. Я тоже иногда хожу на вечеринки, если зовут, но хожу, чтобы развеяться. Тот же Лимонов очень любил вечеринки, везде появлялся и вообще никогда не чурался саморекламы. А до него саморекламой активно занимались Маяковский и Есенин. Рекламирывать себя или не рекламировать – это каждый сам решает. Я не занимаюсь, а другие занимаются, и упрекать их за это глупо.

Во времена Валентина Распутина и Виктора Астафьева писателям, даже региональным, платили хорошо и давали квартиры. Можно было себе позволить заниматься только сочинительством, не беспокоясь о куске

Появляются бизнесмены от беллетристики, но их единицы, они возникают и пропадают. Если уж на то пошло, наиболее правильный путь – не ходить в Москве по вечерам, а ездить по стране и выступать в библиотеках

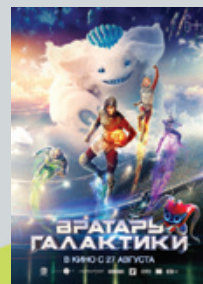
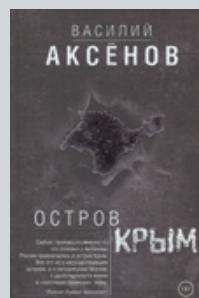


10–15

лет потратили на путь к успеху Сергей Лукьяненко и Алексей Иванов



Главное, чтобы политическая пропаганда не проникала собственно в литературу, как это случилось, например, с Василием Аксеновым и его замечательным романом «Остров Крым»



Блокбастер «Вратарь Галактики» с бюджетом почти

800 млн

собрал, по данным «Кинопоиска», немногим больше

100 млн

хлеба. Вообще у нас разговор имеет явно коммерческий уклон, мы много про деньги говорим. Есть такое заблуждение, что на самом деле писатели хорошо живут, только прибеждаются. Это точка зрения обывателя. Большинство авторов, которых я знаю, работают журналистами, редакторами, преподают в писательских школах, ездят по стране с лекциями – вот их основной доход. Из моих знакомых плюс-минус ровесников только двое зарабатывают на тиражах: это Сергей Лукьяненко и Алексей Иванов. И оба начали свой путь еще в конце 1980-х, а известность получили в начале нулевых, то есть на путь к успеху потратили 10–15 лет.

– Писатели Сергей Лукьяненко и Алексей Иванов – очень разные, если говорить о политических взглядах, об отношении к российской власти. Вам кто из них в этом плане ближе?

– Оба близки. Они оба хорошие писатели. И заслуженно популярны. А какие у них политические взгляды – это дело третье. Главное, чтобы политическая пропаганда не проникала собственно в литературу, как это случилось, например, с Василием Аксеновым и его замечательным романом «Остров Крым». Мне кажется, что за талант надо всё прощать. Другое дело, если автор бездарен, но едет на конъюнктуре. Такие – да, ничего, кроме презрения, не вызывают.

– А как вы определяете – это талантливо, а это – бездарная конъюнктура?

– Еще недавно у нас были Виктор Топоров или Лев Данилкин, они, имея вкус и чутье, определяли меру таланта того или иного автора. Им на смену должны прийти другие, такие же. Критики должно быть больше.

Талант – категория объективная. По языку автора сразу видно, умеет или не умеет. Шаблонный, слабый язык сразу выдает плохого сочинителя.

В любом искусстве есть свои правила. Архитектор должен знать математику и физику, иначе построенный им дом рухнет и погребет под собой жильцов. Так же и в литературе. Нельзя врать. Нельзя писать шаблонами. Нельзя быть поверхностным. Нельзя пренебрегать теорией.

Соревнования по космоболу

– Блокбастер «Вратарь Галактики» с бюджетом почти 800 млн из которых значительная часть – государственные средства, собравший, по данным «Кинопоиска», немногим больше 100 млн получил немало отрицательных отзывов. Что вы, один из авторов сценария, думаете? Эти критики не понимают жанра? Предвзяты?

– Всё есть. И предвзятость, и непонимание. Могу одно сказать: с моей стороны не было халтуры. Если бы «Вратарь Галактики» вышел на новогодние каникулы 2020 года, еще до пандемии, он бы собрал не менее миллиарда и отношение к этому фильму было бы совсем другое.

– Правда ли, что ваш сценарий с режиссером Джахонгиром Файзиевым выиграл сценарный конкурс Минкульта на тему советского футбола и Льва Яшина?

– Нет, неправда. Да, мы участвовали в конкурсе. Но в итоге был снят фильм «Лев Яшин, вратарь мечты». Да, мы изначально хотели использовать тему Яшина. Но потом производство затянулось, и от этой идеи отказались. Правда в том, что сценарий «Вратаря Галактики» не устроил Министерство культуры и Фонд кино, но заинтересовал продюсеров – и они всё-таки пожелали участвовать. ■

КОНТАКТЫ ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ:

+7 (495) 641 57 42, +7 (985) 724 18 54, REGION-1@MEDIACORPUS.RU



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИЗДАНИИ ПАО «ГАЗПРОМ»:

WWW.GAZPROM.RU/PRESS/JOURNAL

WWW.FACEBOOK.COM/JOURNAL.GAZPROM



АМУРСКИЙ ГПЗ



ПРОЕКТ СТРОИТЕЛЬСТВА
ОДНОГО ИЗ КРУПНЕЙШИХ В МИРЕ
ГАЗОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ЗАВОДОВ



САМОЕ СОВРЕМЕННОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ

САМЫЕ СОВРЕМЕННЫЕ
ДОСТИЖЕНИЯ В ОБЛАСТИ
ГАЗОПЕРЕРАБОТКИ



Реклама



АМУРСКИЙ ГПЗ
ВЕДЕТ НАБОР ПОСТОЯННОГО
ЭКСПЛУАТАЦИОННОГО ПЕРСОНАЛА

**КАРЬЕРА
НА АМУРСКОМ ГПЗ
OK@AMURGPZ.RU**



ЖДЕМ ВАШИ РЕЗЮМЕ!