

ТЕМА НОМЕРА > с. 6

ОТ ЗАКАТА ДО РАССВЕТА

Возобновляемая энергетика
развивается за счет Китая

ДИСКУССИЯ > с. 40

НАСТОЯЩИЕ ДЖЕНТЛЬМЕНЫ

Портрет английской элиты
Автор: Олег Яновский, выпускник
Даремского университета и МГИМО

СПОРТ > с. 52

ТРИУМФ РОССИЙСКОЙ РЕГАТЫ

Россияне стали лучшими по итогам
международной парусной гонки
Nord Stream Race 2018

ГАЗПРОМ

| КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ПАО «ГАЗПРОМ» | WWW.GAZPROM.RU | №9 2018 |

ГЛОБАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

РАСШИРЯЕМ ГРАНИЦЫ

Интервью Управляющего директора
Gazprom International
Андрея Фика > с. 16





Скоро в отпуск?

Полис для путешествий по отличной цене
оформи онлайн **www.sogaz.ru**



Подходит для визы



3 минуты на оформление



Готовый полис на e-mail

СОГАЗ®
СТРАХОВАЯ ГРУППА

8 800 333 0 888

С подробными условиями страхования (включая правила страхования) Вы можете ознакомиться на сайте www.sogaz.ru и у представителя СОГАЗа. Лицензии Банка России СИ № 1208, СЛ № 1208. АО «СОГАЗ». Реклама.

ГАЗПРОМ

КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ ПАО «ГАЗПРОМ»

№ 9 2018

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

Фото на обложке Виктор Лашкул/Gazprom International

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



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРАЗДНИК

30 августа в Санкт-Петербурге Председатель Правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер провел селекторное совещание, посвященное Дню работников нефтяной и газовой промышленности. Совещание транслировалось для 72 предприятий и организаций Группы «Газпром».

В ходе выступления Алексей Миллер отметил: «Мы встречаем наш профессиональный праздник, уверенно выполняя намеченные планы. Успешно работаем по всем стратегическим направлениям. Точно в срок реализуем масштабные проекты государственного значения».

Потребители «Газпрома» всегда надежно обеспечены энергоресурсами. «По предварительным итогам, за 8 месяцев мы увеличим поставки газа отечественным потребителям на 7,9 млрд куб. м, или на 5,4%. Третий год подряд мы фиксируем исключительно высокий спрос на газ «Газпрома» в европейских государствах. По оперативным данным, за январь-август 2018 года мы поставим в страны Европы и Турцию 133,3 млрд куб. м газа. Прирост – на 5,6%, или на 7 млрд куб. м по сравнению с аналогичным периодом прошлого года», – сообщил Алексей Миллер.

Мощная добычная инфраструктура позволяет компании гибко реагировать на изменения спроса и удовлетворять заявки потребителей. «По предварительным итогам, за 8 месяцев мы нарастим добычу газа до 325,2 млрд куб. м. Это на 22,6 млрд куб. м, или на 7,5% выше прошлогоднего показателя», – сказал Председатель Правления.

Впереди у «Газпрома» самый ответственный и напряженный период – сезон пикового зимнего потребления. В настоящее время компания продолжает подготовку Единой системы газоснабжения России к максимальным нагрузкам.

Всё большую роль в обеспечении пикового баланса газа играет новый центр газодо-

бычи на полуострове Ямал. В этом году компания введет в эксплуатацию третий добычной промысел на Бованенковском месторождении. Принято принципиальное решение о начале в 2019 году обустройства на Ямале Харасавэйского месторождения с запасами 2 трлн куб. м газа. Огромное значение для развития Ямальского центра газодобычи имеет Тамбейская группа месторождений с суммарными запасами 7,7 трлн куб. м газа.

«Мы последовательно наращиваем мощности для вывода ямальского газа. В этом году заканчиваем строительство линейной части еще одного важного звена Северного газотранспортного коридора – газопровода «Ухта-Торжок – 2». Новый высокотехнологичный газопровод повысит надежность и гибкость работы нашей газотранспортной системы», – отметил Алексей Миллер.

Продолжается реализация важнейших экспортных проектов «Газпрома» на европейском направлении. Уже ведутся подготовительные работы для укладки труб газопровода «Северный поток – 2» в территориальных водах Германии в районе Любмина. Идет строительство газопровода «Турецкий поток»: по обьему ниткам уложено 1,5 тыс. км труб, или около 80% от совокупной протяженности трубопровода.

Еще одно важное стратегическое направление – восток.

«Полным ходом идет обустройство Чаяндинского месторождения в Якутии. Объекты, необходимые для начала добычи газа, готовы на 50%. До конца года мы завершим основные объемы работ по укладке газопровода «Сила Сибири». Идет монтаж оборудования на площадке Амурского газоперерабатывающего завода.

До начала поставок газа в Китай остается чуть больше года. И нет никаких сомнений, что 20 декабря 2019 года газ будет подан на российско-китайскую границу», – сказал Алексей Миллер.

ФОТО: ПАО «Газпром»

ОТ РЕДАКЦИИ



СОДЕРЖАНИЕ



6 ТЕМА НОМЕРА
От заката до рассвета
Возобновляемая энергетика
развивается за счет Китая

1 ОТ РЕДАКЦИИ
Профессиональный праздник

4 КОРОТКО
Рост прибыли – 65%
Началась укладка «Северного потока – 2»
Восполнение запасов
Оборудование для Амурского ГПЗ
Харасавэйское месторождение
Импортозамещение

12 ЭКСПОРТ
200 плюс

32 СТРАТЕГИЯ
Газовые хабы ЕС

36 НАУКА
Технологии для Арктики

50 НАШИ ЛЮДИ
Старт новых традиций



16 ГЛОБАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ
Расширяем границы
На вопросы журнала
отвечает Управляющий
директор Gazprom
International Андрей Фик



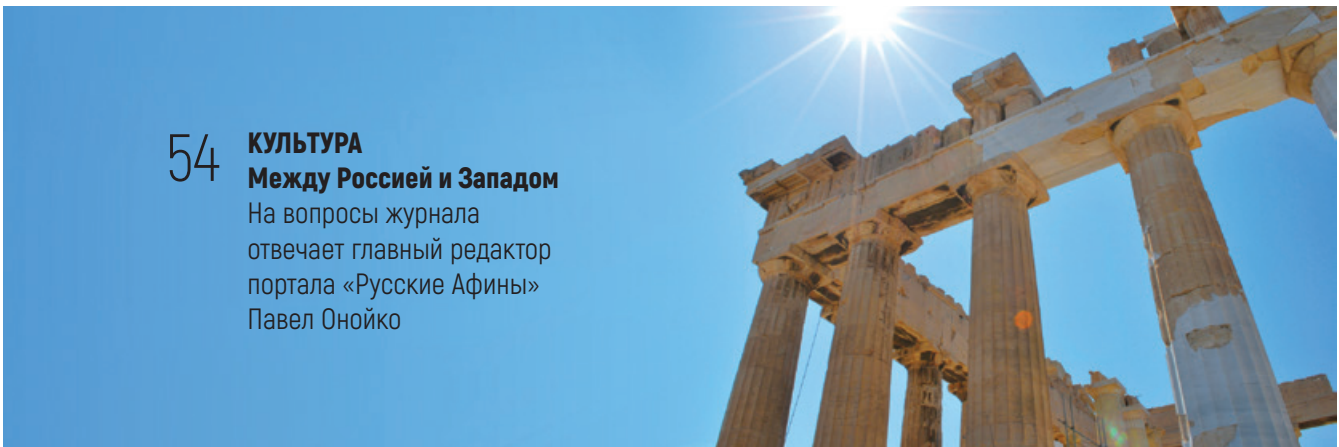
40 ДИСКУССИЯ
Настоящие джентльмены
Портрет английской элиты



26 ПАРТНЕРСТВО
Нетипичная история
На вопросы журнала отвечает генеральный
директор АО «Загорский трубный завод»
Денис Сафин



52 СПОРТ
Триумф российской регаты
Россияне стали лучшими по итогам международной
парусной гонки Nord Stream Race 2018



54 КУЛЬТУРА
Между Россией и Западом
На вопросы журнала
отвечает главный редактор
портала «Русские Афины»
Павел Онойко

РОСТ ПРИБЫЛИ – 65%

ПАО «Газпром» представило не прошедшую аудит консолидированную промежуточную сокращенную финансовую отчетность за шесть месяцев, закончившихся 30 июня 2018 года, подготовленную в соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности.

Выручка от продаж (за вычетом акциза, НДС и таможенных пошлин) выросла на 761,6 млрд рублей (на 24%) и составила 3,97 трлн рублей. Увеличение выручки в основном вызвано ростом продаж газа, продуктов нефтегазопереработки, нефти и газового конденсата. Так, чистая выручка от продажи газа в Европу и другие страны увеличилась на 357,5 млрд рублей (на 34%) и составила 1,4 трлн рублей.

Операционные расходы возросли на 373,75 млрд рублей (на 14%) – до 3 трлн рублей. Основное влияние на изменение этого показателя оказало увеличение затрат по статье «Покупные газ и нефть» – на 178,9 млрд рублей (на 32%).

Чистая сумма долга выросла на 35 836 млн рублей (на 1%) – с 2 397 511 млн рублей по состоянию на 31 декабря 2017 года до 2 433 347 млн рублей по состоянию на 30 июня 2018 года.

Величина прибыли, относящейся к акционерам ПАО «Газпром», составила 630,8 млрд рублей. Это на 249,46 млрд рублей (на 65%) больше, чем за аналогичный период прошлого года.

НАЧАЛАСЬ УКЛАДКА «СЕВЕРНОГО ПОТОКА – 2»



В начале сентября судно Solitaire приступило к работе по укладке газопровода «Северный поток – 2» в Финском заливе. В плане компании Nord Stream 2 AG учитываются различные условия строительства, в частности экологические требования. Для точного расположения судна Solitaire используется система динамического позиционирования с подруливающими устройствами. Благодаря этому с морским дном контактирует только газопровод. Использование судна, работающего без постановки на якоря, обеспечивает повышенную безопасность

в Финском заливе, который отличается интенсивным судоходным движением.

Трубы свариваются между собой на борту судна, после чего сварные швы проверяются и газопровод опускается на морское дно.

Судно будет выполнять работы по укладке труб круглосуточно и без выходных. Длина Solitaire составляет 300 м, а ширина – 41 м. На его борту могут разместиться 420 человек. Для поддержания необходимого запаса труб транспортные суда будут доставлять 12-метровые трубы весом 24 т для строительства газопровода «Северный поток – 2» на трубоукладочное судно из ближайшего логистического центра (Котка или Ханко).

ВОСПОЛНЕНИЕ ЗАПАСОВ

Совет директоров ПАО «Газпром» принял к сведению информацию о минерально-сырьевой базе компании. Отмечено, что «Газпром» является мировым лидером по разведанным запасам природного газа (категорий А+В1+С1) – 35,4 трлн куб. м по состоянию на 31 декабря 2017 года.

В рамках реализации программы развития минерально-сырьевой базы на период до 2040 года «Газпром» эффективно ведет работу по ее воспроизводству и подготовке запасов углеводородов к промышленному освоению. На протяжении последних 13 лет ежегодный прирост запасов газа за счет геологоразведочных работ (ГРП) уверенно превышает объем его добычи. Так, в 2017 году при добыче 472,1 млрд куб. м прирост составил 852,9 млрд куб. м газа – максимальный результат за всю историю компании (коэффициент вос-



полнения 1,8). Всего с 2002 года, когда началась реализация программы, благодаря ГРП «Газпром» прирастил 9,2 трлн куб. м газа.

В рамках освоения шельфа работы «Газпрома» сконцентрированы в Баренцевом, Карском и Охотском морях. В 2018 году здесь получен значительный прирост запасов газа (категорий А+В1+С1) – 768 млрд куб. м, в том числе 667 млрд куб. м по Ленинградскому месторождению и 101 млрд куб. м по Южно-Киринскому месторождению.

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ АМУРСКОГО ГПЗ

В Санкт-Петербурге состоялось торжественное мероприятие, посвященное отгрузке первой единицы спирально-витого теплообменного оборудования, которое произведено в России для Амурского газоперерабатывающего завода (ГПЗ). Это самое современное спирально-витое



оборудование для объектов нефтегазовой отрасли, производство которого впервые локализовано в России – на площадке ПАО «Силловые машины».

Спирально-витой теплообменный аппарат изготовлен с применением отечественных комплектующих и материалов, имеет уникальную конструкцию, разработанную Linde AG. Оборудование выдерживает перепады температур до 400 градусов по Цельсию и обеспечивает более эффективный теплообмен при значительном снижении металлоемкости в сравнении с аппаратами традиционных конструкций.

Аппарат предназначен для предварительного нагрева и последующего охлаждения азотно-гелиевой смеси и станет одной из основных составляющих технологической цепочки производства гелия на Амурском ГПЗ.

Всего для Амурского ГПЗ будет произведено три таких аппарата.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Совет директоров ПАО «Газпром» принял к сведению информацию о мерах по стимулированию внедрения российского оборудования и технологий в производственной деятельности Группы «Газпром». Высокие требования «Газпрома» к качеству закупаемой продукции способствуют развитию российской науки и техническому перевооружению промышленности.

«Газпром» с 2013 года развивает промышленный потенциал российских регионов. Сегодня между компанией и 21 субъектом РФ действуют дорожные карты по расширению использования «Газпромом» высокотехнологичной продукции региональных предприятий.

Еще один эффективный инструмент сотрудничества «Газпрома» с отечественными производителями – долгосрочные договоры на серийное производство, поставку и обслуживание импортозамещающей продукции под гарантированные объемы поставок будущих лет.

Ежегодно «Газпром» инвестирует значительные средства в проведение научно-исследовательских и опытно-конструктор-

ских работ (НИОКР), предынвестиционных исследований.

По итогам 2017 года доля российских материально-технических ресурсов в закупках «Газпрома» составила 99,4%, а труб и соединительных деталей – 100%.



ХАРАСАВЭЙСКОЕ МЕСТОРОЖДЕНИЕ



В п. Бованенково Председатель Правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер провел совещание, посвященное вопросам реализации проекта обустройства Харасавэйского газоконденсатного месторождения и системы транспортировки газа.

Перед совещанием Алексей Миллер осмотрел площадки строительства газового промысла №3 Бованенковского месторождения и объектов жизнеобеспечения на Харасавэйском месторождении. В этом году на Бованенково будет введен в эксплуатацию заключительный, третий промысел, что позволит вывести месторождение на проектный уровень годовой добычи газа в объеме 115 млрд куб. м.



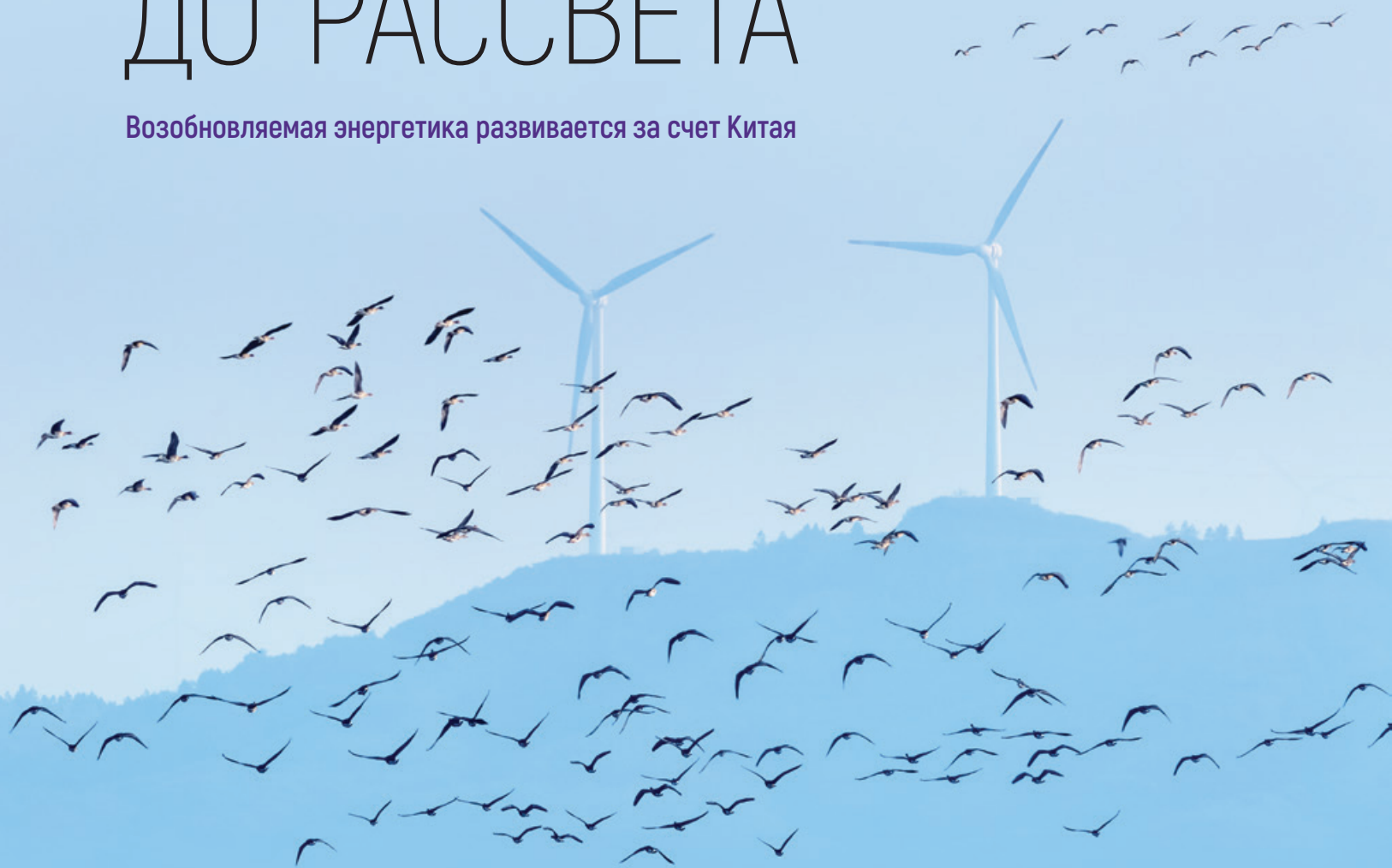
На совещании было принято решение о начале в 2019 году полномасштабного освоения Харасавэйского месторождения. Оно расположено севернее Бованенковского. По размеру запасов газа месторождение относится к категории уникальных – 2 трлн куб. м (по сумме категорий С1 и С2). Первоочередным объектом освоения станут сеноман-аптские залежи месторождения, начало добычи газа запланировано на 2023 год. Проектный уровень добычи – 32 млрд куб. м газа в год. В дальнейшем предполагается освоение более глубоких неокрем-юрских залежей.

ТЕКСТ • Александр Фролов

ФОТО • Фотобанк 123RF, DONG Energy,
opusenergyblog.com

ОТ ЗАКАТА ДО РАССВЕТА

Возобновляемая энергетика развивается за счет Китая



Возобновляемая энергетика – сплошной парадокс. На новостных лентах она уже стала выгоднее угля и вот-вот победит газ, цена оборудования летит вниз, а его КПД неуклонно растет, цена «зеленого» электричества настолько низкая, что простым людям даже приплачивают за его потребление! За пределами новостных лент оптовая цена на электричество из-за растущей доли возобновляемых непрерывно растет, а увеличивающаяся эффективность не желает отражаться на выработке. Впрочем, как бы ни были мы склонны к филиппикам по поводу возобновляемой энергетики, нельзя не отметить, что в 2017 году инвестиции в этот сектор выросли. Но вновь за счет Китая. А Евросоюз продолжил сокращать вложения.

В пропасть за нефтью

Кризис на рынке углеводородов стал тяжелым испытанием для возобновляемой энергетики. Не помогла даже массированная информационная кампания, которая посылала аудитории радостные сообщения, что возобновляемые источники энергии (ВИЭ) успешно переживают кризис, демонстрируя непотопляемость в сложных экономических условиях. «Они неподвластны гравитации»! В 2015 году, несмотря на бушевавший кризис на рынке углеводородов, по данным Bloomberg New Energy Finance (BNEF), вложения в возобновляемую энергетику увеличились на 4% – до рекордных 328,9 млрд долларов (из этой суммы 87,5% пошло на строительство электростанций).

Оказалось, что объективные экономические условия влияют на всех одинаково. Также оказалось, что в первую очередь сокращают наиболее затратные проекты. Как в области нефти и газодобычи, так и в области ВИЭ. А так как ВИЭ по умолчанию являются более дорогим удовольствием, чем традиционная энергетика, то и сокращения в этой области более заметны.

В 2016 году инвестиции в возобновляемую энергетику рухнули на 18% – до 287,5 млрд долларов. Меньше показателей двух предыдущих лет. В то же время был поставлен рекорд по вложениям в исследования и разработки – показатель вырос с 32,2 млрд до 42 млрд долларов. Основные потери пришлось на наименее устойчивый сектор – на солнечную энергетику. Вложения оказались минимальными с 2010 года – 116 млрд долларов (в 2015-м – 172 млрд долларов).

Сделка ОПЕК+ стала знаковым событием не только для рынка углеводородов, но и для возобновляемой энергетики. Стабилизация, а затем и рост цен на нефть открыл второе дыхание ВИЭ. Инвестиции в сектор выросли. Притом не только за 2017 год, но и ретроспективно.

Hier kommt die Sonne

Согласно уточненным данным BNEF, инвестиции за 2016 год поднялись до 324,6 млрд долларов. Рост на 37 млрд долларов. Нельзя не порадоваться за отрасль, в которой путем уточнения могут обнаружиться такие деньги. В 2017 году вложения в возобновляемую энергетику выросли относительно уточненных данных на 3% – до 333,5 млрд долларов.

160

ГВт генерирующей мощности на основе ВИЭ было введено в эксплуатацию в 2017 году, из которых 56 ГВт ветровых электростанций и 98 ГВт солнечных

Многолетнее сокращение инвестиций в ВИЭ продолжил Евросоюз. В 2017 году он, по пересмотренным данным, сократил вложения на

26%

Инвестиции Японии в ВИЭ снизились на

16%

Важно, что даже в рамках пересмотренных данных рекордным всё равно считается 2015 год. Кстати, новый показатель по этому году также стал выше – 360,3 млрд долларов.

Всего в 2017 году в эксплуатацию было введено 160 ГВт генерирующих мощностей на основе ВИЭ, из которых 56 ГВт ветровых электростанций (ВЭС) и 98 ГВт солнечных. И здесь хочется воскликнуть вслед за одной известной музыкальной группой: Hier kommt die Sonne – восходит солнце! В солнечную генерацию был вложен почти 161 млрд долларов. Больше половины этой суммы – 86,5 млрд долларов – обеспечил Китай.

По всем секторам «чистой энергетики» вложения КНР достигли 132,6 млрд долларов – на 24% выше показателя 2016 года. Вторая по объемам вложений страна – США – смогла нарастить вложения всего на 1% (до 56,9 млрд долларов). Штаты сосредоточились не на возобновляемой энергетике, а на развитии газовой генерации. Кроме того, в 2017 году США стали нетто-экспортером газа, то есть смогли вывезти больше голубого топлива, чем пришлось закупать на внешних рынках. Однако разница между импортом и экспортом составила 4,2 млрд куб. м, а падение внутреннего спроса на газ – 7,9 млрд куб. м. Погода оказалась теплее, чем годом ранее.

Принципиально важным для нашей страны является тот факт, что многолетнее сокращение инвестиций в ВИЭ продолжил Евросоюз. В 2017 году он, по пересмотренным данным, сократил вложения на 26% – до 57,4 млрд долларов. Вложения сократил еще один ключевой игрок – Япония. Инвестиции этой страны в ВИЭ снизились на 16% – до 23,4 млрд долларов.

Снижение инвестиций у столпов возобновляемой генерации немного оттеняет тот факт, что вложения нарастили Австралия, Египет, Южная Корея и Мексика. Но суммарный вклад этих стран крайне невелик. Очевидно, что единственным реальным драйвером возобновляемой генерации, как и во все предыдущие годы, остается Китай. Без него, даже с учетом пересмотра данных BNEF, инвестиции в ВИЭ продолжили бы падение.

Главный двигатель

Китай является главным двигателем возобновляемой энергетики с 2013 года. Эта страна сократила вложения в отрасль только в 2016 году (после 11 лет непрерывного роста), что

немедленно сказалось на общемировых показателях. Напомним, что во второй половине 2016 года Китай пересмотрел планы по ВИЭ до 2020 года: со 150 ГВт солнечных и 250 ГВт ветровых генерирующих мощностей до 110 ГВт и 210 ГВт соответственно.

Однако в 2017 году КНР вводит в эксплуатацию порядка 58 ГВт солнечных электростанций (СЭС). Значительную долю прироста обеспечили Восточный и Центральный Китай. А за первые три квартала 2017-го объем выработки «солнечной» электроэнергии впервые превысил 100 ТВт·ч. Это на 72% больше, чем за тот же период 2016 года.

К концу 2017 года установленная мощность генерации, работающей на ВИЭ, в КНР достигла 650 ГВт, увеличившись на 14%.

В то же время Китай сократил коэффициент простоя ветровых электростанций. Невостребованные мощности – это специфика китайской возобновляемой энергетики. КНР не ставит солнце и ветер в базу, чем, к примеру, грешит Евросоюз. Возобновляемая генерация работает на общих основаниях. Таким образом удается избегать необоснованного вытеснения традиционных электростанций из энергобаланса и поддерживать стабильное эффективное развитие всей системы электроснабжения. Китайские энергетики постепенно расширяют узкие места системы распределения, а также ведут работы по наращиванию спроса.

Коэффициент простоя ветроэлектростанций в 2017 году снизился на 5,2%, а объем выработанной на них невостребованной электроэнергии упал на 7,8 ТВт·ч.

По данным ВР, если в 2016 году Китай произвел за счет солнечных и ветровых электростанций 360,9 из 6133,2 ТВт·ч суммарной выработки, то в 2017 году – 471,7 из 6495,1 ТВт·ч. Как мы видим, прирост производства электроэнергии опережает прирост возобновляемой генерации. Основным источником роста стала угольная генерация, обеспечившая дополнительно 197,3 ТВт·ч.

По данным Государственного управления по делам энергетики КНР, за первые шесть месяцев текущего года объем потребления электроэнергии в Китае вырос еще на 9,4%.

В середине 2018 года в Китае были опубликованы новые правила инвестирования и субсидирования фотовольтаики. По данным агентства «Синьхуа», с начала июня общегосударственный тариф на подключе-

Невозможно серьезно прогнозировать развитие какой-либо отрасли, опираясь на предсказание грядущего прорыва. Тем более что прорыв в области накопителей энергии прогнозируется не первое десятилетие



К концу 2017 года установленная мощность генерации, работающей на ВИЭ, в КНР достигла 650 ГВт, увеличившись на

14%

От суммарной выработки европейской электроэнергии ВИЭ обеспечивают

18%

ние возобновляемой генерации снизился на 0,05 юаня за 1 кВт·ч (примерно 0,008 доллара). Задача этого тарифа – стимулировать использование ВИЭ. А руководящие органы страны объявили, что до конца текущего года планов по строительству общих объектов генерации солнечной энергии нет. КНР сосредоточится на строительстве новых объектов распределенной генерации, мощность которых составит 10 ГВт.

Примечательно, что Китай не стал вносить изменения в субсидии для проектов «солнечной» генерации деревенского уровня, которые направлены на борьбу с бедностью.

К 2020 году КНР планирует нарастить долю возобновляемых и неископаемых энергоресурсов в общей структуре потребления до 15%. К концу 2020-го за счет возобновляемых источников будет вырабатываться 1900 ТВт·ч. Это составит 27% от общего объема. Напомним, что в 2017 году произведено на гидроэлектростанциях (1155,8 ТВт·ч), а на долю солнца и ветра за тот же период пришлось всего 7%.

Ветер задувает атом

Было бы наивно утверждать, что европейская возобновляемая генерация – это нечто несущественное. Ведь суммарная мощность ветроэлектростанций в Евросоюзе к настоящему моменту достигла примерно 169 ГВт (из них 158,3 ГВт введены в период с 2000 по 2017 год), а солнечных – 107,3 ГВт. Вместе они занимают

29,5% установленной мощности в ЕС (ветер – 18%, солнце – 11,5%). Для сравнения: газ – 20%, уголь – 16%, атом – 12,6%.

Однако ВИЭ обеспечили лишь 18% от суммарной выработки европейской электроэнергии. Безусловно, 18% – это существенная величина, особенно если сравнивать с показателями десятилетней давности. Но это происходит в условиях максимального благоприятствования, так как у возобновляемой генерации имеется приоритетный доступ к сетям. Эффективность столь стремительного развития ВИЭ вызывает массу вопросов.

Ранее мы уже писали, что традиционные электростанции в ЕС подвергаются открытой дискриминации. Притом в силу ряда условий главной пострадавшей стороной является газовая генерация. Неоднократно в крайне оптимистичных для ВИЭ прогнозах газовая генерация указывалась как важная составляющая энергосистемы будущей Европы, на плечи которой ляжет почетная обязанность маневрировать при перепадах потребления. Но суровая действительность заставляет задаться вопросом, кто заплатит за простаивающие в ожидании своего часа газовые электростанции.

В недавнем прошлом мы уже наблюдали, как компаниям приходилось закрывать новую эффективную генерацию из-за того, что она просто не могла получить доступ к сети – вследствие обилия возобновляемых. Кто будет платить за то, чтобы газовые электростанции не работали в максимально эффективном режиме, выдавая в сеть дешевое электричество, а стояли и ждали своего часа? То есть момента, когда перестанет дуть ветер и зайдет солнце? Неужели опять заплатить предложат простому европейскому потребителю? Ведь очевидно, что затраты и риски придется заложить в тариф, иначе собственникам будет выгоднее закрыть электростанцию.

Но оставим пока сложное положение европейской газовой генерации. Для нас в данной ситуации важен факт, что никто и ничто не мешает ветру и солнцу раскрывать свой потенциал на 100%. Что мы видим: в 2017 году ветроэлектростанции ЕС произвели 336 ТВт·ч электроэнергии. Это 11,6% от общеевропейского потребления – безусловно выдающийся показатель. Но коэффициент использования установленной мощности составляет всего 22,7%. Показатели солнца по традиции несмело пляшут в районе 11–13%. Сколько нужно возобновляемых, чтобы заместить традиционную генерацию?

К примеру, в 2017 году немецкие атомные электростанции произвели 72,16 ТВт·ч (13,1% от общего объема), а ветроэлектростанции – 103,65 ТВт·ч (18,8%). При этом установленная мощность АЭС в Германии составляет 9,52 ГВт, а ВЭС – 56 ГВт. То есть необходимо увеличить

336

ТВт·ч электроэнергии произвели ветроэлектростанции ЕС в 2017 году

42%

всех новых европейских ветроэлектростанций (6,58 ГВт) было установлено в 2017 году на территории Германии (по данным WindEurope)

установленную мощность ветроэлектростанций примерно на 70%, чтобы заместить атом, от которого Германия всё еще планирует избавиться к 2022 году. То есть нужно еще хотя бы 39–40 ГВт ВЭС.

За прошедшие со знакового для ВИЭ 2011 года ежегодные объемы ввода ветроэлектростанций в Евросоюзе без резких скачков увеличились с 9,8 ГВт до 15,6 ГВт. С 2015 года начала активно развиваться морская ветрогенерация. Если в 2016 году в эксплуатацию было введено 10,9 ГВт наземных и 1,6 ГВт морских ветроэлектростанций, то в 2017 году эти показатели равнялись соответственно 12,5 ГВт и 3,15 ГВт. Это составило 55,2% всех введенных в 2017 году генерирующих мощностей в ЕС.

Ввод солнечных электростанций в 2017 году продолжил сокращаться – до 6 ГВт. Это на 700 МВт меньше, чем в 2016-м, и в 3,5 раза меньше, чем в 2011 году. Иронично в связи с этим вспомнить, как в 2013 году Евросоюз предпринял попытку защитить внутренний рынок: было решено ограничить импорт китайских солнечных панелей до 7 ГВт в год, а объемы сверх того – обложить антидемпинговой пошлиной. Данная мера продержалась почти пять лет. За это время европейские производители солнечных панелей в массе своей разорились или перенесли производство в Китай. В сентябре 2018 года Еврокомиссия, вняв голосу разума, решила не продлевать антидемпинговые пошлины.

Германия – это главный двигатель европейской возобновляемой генерации вообще и ветрогенерации в частности. В 2017 году на ее территории, по данным WindEurope, было установлено 42% всех новых европейских ветроэлектростанций – 6,58 ГВт. У ближайшего преследователя, Великобритании, – 4,27 ГВт. Именно эти две страны ввели в эксплуатацию 3 ГВт морских ВЭС – свыше 95% от общего объема.

Таким образом, при сохранении текущих темпов ввода ветрогенерации Германии понадобится примерно шесть лет, чтобы ветер «задул» атом. Но здесь возникает еще один вопрос – вопрос надежности.

50% – ветер и солнце

Проблема возобновляемых – в их непредсказуемости и неуправляемости. Вы получаете электричество не когда вам оно необходимо, а когда сойдутся соответствующие природные условия. Это очевидный минус по сравнению с традиционной генерацией. И здесь мы разумно не будем касаться большого и чрезвычайно масштабного вопроса маневрирования мощностями.

В начале 2017 года Германия уже столкнулась с масштабными отключениями из-за пасмурной безветренной погоды. И ведь они не единственные, кого настигла такая беда.

Возобновляемая энергетика хоть и стала массовым явлением в мировом масштабе, но до сих пор не может функционировать без поддержки традиционной генерации



В 2018 году, по данным Fraunhofer Institute for Solar Energy Systems, на солнце и ветер в Германии приходится 28,4% всего выработанного электричества. А на долю угля –

37,7%

В первом квартале 2018 года инвестиции в возобновляемую энергетику снова снизились – на

10%

Штат Южная Австралия во второй половине 2016 года отказался от угля. И если в среднем в Австралии, по данным Fortune, доля возобновляемой энергетики составляет 7%, то Южная Австралия довела ее до 45,6% (31,2% – ветер, 14,4% – солнце). Газ в этом регионе обеспечивает 49,1% выработки электроэнергии. С переходом на возобновляемые Южная Австралия столкнулась с двукратным ростом оптовых цен на электричество и частыми отключениями.

Как немцы планируют поддерживать стабильность энергосистемы, если они будут следовать коалиционному соглашению и доведут долю возобновляемой генерации в энергобалансе до 65% к 2030 году? В 2018 году, по данным Fraunhofer Institute for Solar Energy Systems, на солнце и ветер в Германии приходится 28,4% всего выработанного электричества. А на долю угля – 37,7%. Всё же Европа развивает возобновляемую генерацию не только под лозунгами борьбы за экологию, но и как способ повысить энергобезопасность региона. Повысится ли энергобезопасность с повышением доли ВИЭ?

Ответ на этот вопрос косвенно содержится в свежем прогнозе развития мировой энергетики BNEF до 2050 года. Если верить ему, то через три десятка лет солнце и ветер будут обеспечивать 50% всего производства электроэнергии. Произойдет это чудо за счет снижения затрат. Предполагается, что стоимость средней фотоэлектрической установки упадет к 2050 году на 71%. Удивительно, что затраты всё еще нужно снижать. Ведь неоднократно

звучали новости о том, что возобновляемая генерация стала куда дешевле и выгоднее традиционной. Правда, при этом никто не торопится отменять «зеленый» тариф. Но главная новость не в этом.

А если прилетит астероид?

В 2018 году BNEF внесла в прогноз данные о литий-ионных батареях – автономных и работающих в паре с возобновляемыми источниками энергии. Именно на появление более дешевых батарей уповают авторы прогноза, когда говорят о колоссальной роли ВИЭ в 2050 году. И нельзя не согласиться, что если появятся подобные технологии, если они окажутся достаточно дешевыми, если они будут подкреплены достаточными добычными и производственными мощностями, то, конечно же, возобновляемая генерация избавится от ключевых отрицательных черт. Эти батареи позволят накапливать электроэнергию при избытке и компенсировать пики потребления.

Полагаем, что уделить внимание батареям пришлось как раз из-за многочисленных вопросов о стабильности энергосистем, в которых наблюдается переизбыток возобновляемых. Кроме того, растет установленная мощность накопителей энергии. Так, в Германии мощность аккумуляторных батарей общего назначения в 2017 году удвоилась, достигнув 230 МВт. Безусловно, лиха беда начало. Но в масштабах страны эти объемы накопителей – крохи. Для успешной работы мощность батарей надо увеличивать на порядки. А это,

в свою очередь, порождает вопрос по поводу перспектив возобновляемой энергетики: при чем здесь экология?

ВИЭ развиваются в первую очередь под «зелеными» лозунгами. Нет выбросов, минимальное воздействие на окружающую среду! И прочее, и прочее. Но чем дальше, тем больше костылей и подпорок требует возобновляемая генерация. Сначала выясняется, что для производства оборудования необходимы редкоземельные металлы, а для добычи и производства ряда материалов требуется огромное количество кислот. Теперь речь зашла о многострадальных литий-ионных и серно-натриевых аккумуляторах.

Да, конечно, возражения очевидны: когда-нибудь появятся новые технологии, плотность заряда в батареях будет колоссальной, а материалы для их производства – безопасными и легко доступными. Но пока что вся возобновляемая энергетика уповает на традиционные технологии накопления энергии, которые достигли порога своего развития. Что Германия, что Австралия, что любой другой регион – не имеет значения. Если этот регион решает создать накопители для поддержки возобновляемой энергетики, то первым делом он нагружает работой горнодобывающую отрасль. Затем – химические производства. А в конце эксплуатационного цикла возникнет необходимость в безопасной и чрезвычайно затратной утилизации.

Невозможно серьезно прогнозировать развитие какой-либо отрасли, опираясь на предсказание грядущего

прорыва. Тем более что прорыв в области накопителей энергии прогнозируется не первое десятилетие. Отчего же не строить прогнозы развития энергетики исходя из того, что в землю врежется астероид?

Множество новостей о том, что прорыв в области накопления энергии состоялся, оказываются пустышками. А построить на существующей базе стабильно работающую систему с преобладающей долей возобновляемой генерации, которая оказалась бы при этом гораздо безопаснее для окружающей среды, невозможно. Ведь нельзя утверждать про экологические риски добычи нефти и газа и в то же время закрывать глаза на экологические риски других добывающих и перерабатывающих отраслей.

Возобновляемая энергетика хоть и стала массовым явлением в мировом масштабе, но до сих пор не может функционировать без поддержки традиционной генерации. При этом в нынешних условиях, при актуальном уровне развития технологий фатальной ошибкой было бы бездумно и бесконтрольно расширять сектор ВИЭ. Он требует вдумчивого и максимально аккуратного подхода, а также готовности идти на компромисс, не объявляя крестовый поход против традиционной энергетики.

А тем временем в первом квартале 2018 года инвестиции в возобновляемую энергетику снова снизились – на 10%, продемонстрировав худший результат с провального третьего квартала 2016 года. ■



**ПСКБ
БАНК**

25
лет с нами

**Банк,
с которым
просто**

АО Банк «ПСКБ» поздравляет работников нефтяной и газовой промышленности с профессиональным праздником!



**ПРИБЫТКИН
Владимир Леонидович**
Председатель Совета директоров
АО Банк «ПСКБ»
тел.: +7 812 332-26-26 (доб. 7777)
моб.: +7 921 965-73-26
pvl@pscb.ru

8 800 200 35 65
support@pscb.ru
www.pscb.ru

18+

На правах рекламы

ВАШИ СРЕДСТВА ДО 1.4 МЛН. РУБЛЕЙ ЗАСТРАХОВАНЫ В АСВ. ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ №2551 ОТ 12 ФЕВРАЛЯ 2015 ГОДА АО БАНК «ПСКБ».

ТЕКСТ > Андрей Егоров

ФОТО > ООО «Газпром трансгаз Сургут», etkiliman.com.tr

200 ПЛЮС

Экспорт трубопроводного газа «Газпрома» в дальнее зарубежье идет на новую высоту

Когда по итогам прошлого года Группа «Газпром» поставила очередной рекорд экспорта – 194,4 млрд куб. м газа, превысив показатели 2016 года почти на 15 млрд куб. м (около 8%), никто не верил, что эти темпы роста можно сохранить. На пресс-конференции по итогам годового собрания акционеров ПАО «Газ-

Экспорт «Газпрома» в дальнее зарубежье за 2012–2017 годы вырос на 53 млрд куб. м газа, что почти соответствует проектной мощности балтийской магистрали



пром» Председатель Правления компании Алексей Миллер не без иронии констатировал: «Эксперты говорили и писали о том, что, по-видимому, уровень сохранится, но объем экспорта в 2018 году все-таки будет меньше. Если, может быть, больше, то совсем чуть-чуть». Но реальность превзошла все ожидания. За первое полугодие «Газпром» впервые преодолел отметку в 100 млрд куб. м, реализовав 100,7 млрд куб. м в страны дальнего зарубежья.

Исходя из тенденции последних лет, когда вторая половина года неизменно была более успешной для экспортных продаж компании, мало кто сомневается, что уровень в 200 млрд куб. м газа будет преодолен, и, вероятно, весьма заметно. Этому способствуют продолжение сокращения добычи газа в Нидерландах, бегство сжиженного газа из Европы и неспособность других источников покрыть дополнительный спрос на импортный газ. Даже проблемы на одном из крупнейших для России газовых рынков – Турции, где потребление сократилось на 2 млрд куб. м (на 7%) и утянуло за собой вниз импорт, в том числе российского газа, были с лихвой компенсированы ростом поставок в Европу.

В ожидании «Северного потока – 2»

Президент США Дональд Трамп и другие американские политики, дипломаты и чиновники без усталости повторяют мантру о том, что «Северный поток – 2» – это якобы политический проект, не имеющий никаких коммерческих оснований. Для того чтобы убедиться в полной абсурдности этих утверждений, достаточно взглянуть на динамику поставок газа в страны Европы, участвующие в этом проекте, или же наиболее страдающие от падения добычи в Нидерландах. По итогам первого полугодия именно они наращивали импорт российского газа наиболее интенсивно: Германия закупила на 3,3 млрд куб. м (12,5%) больше, чем за первые шесть месяцев 2017 года, Австрия – на 2 млрд (53%), Нидерланды – на 1,4 млрд (67%), Франция – на 0,7 млрд (12,5%). К тому же Бельгия много лет спустя вернулась в клуб покупателей «Газпрома». Вместе

Поставки газа ПАО «Газпром» в страны дальнего зарубежья в первой половине 2017 и 2018 годов, млрд куб. м



Источник: ПАО «Газпром»

За первые семь месяцев 2018 года поставки сжиженного газа на терминалы в странах ЕС сократились на

10%

Запасы газа в европейских ПХГ и уровень заполнения на 15 августа



Источник: AGSI

они закупили за полгода почти на 8 млрд куб. м больше, чем в первой половине 2017 года. Для сравнения: за пять месяцев нынешнего года в Европу и Турцию было отправлено всего шесть партий американского СПГ с 0,6 млрд куб. м газа, или в 13 раз меньше, чем прирост поставок газа из России в страны, заинтересованные в «Северном потоке – 2».

И это не свежая тенденция минувшего полугодия, а долгосрочный тренд последних лет. За пять лет (2012–2017 годы) поставки «Газпрома» в Германию выросли на 20 млрд куб. м (на 61%) в годовом исчислении, во Францию – на 4,3 млрд (на 53%), в Австрию – на 3,9 млрд (на 75%), в Нидерланды – на 2,4 млрд (на 104%). А экспорт «Газпрома» в дальнее зарубежье за последнее пятилетие вырос на 53 млрд куб. м газа, что почти

соответствует проектной мощности балтийской магистрали.

Сжиженный газ не пришел

Рост спроса на российский газ в Европе тем примечательнее, что он происходит, несмотря на некоторое замедление европейского спроса на газ на фоне роста цен на углеводороды по всему миру. За последний год цены на нефть выросли на 42%, а цены на газ, например на немецких хабах, увеличились на 38%. Цены на газ на американском Henry Hub за тот же период снизились на 5%, но это не сделало ни СПГ в целом, ни американский сжиженный газ в частности более желанными гостями в Европе. Как уже отмечалось, за первые пять месяцев из США пришло всего четыре СПГ-танкера на терминалы в Евросоюзе и два – в Турцию. Что характерно,

ПХГ Европы недо-
загружены. На 15
августа они были
заполнены на

68%



ни один из них не пришел в Польшу и Литву – на словах главных борцов за так называемую независи-мость от российского газа. За весь прошлый год в страны ЕС из Соеди-ненных Штатов поступило 20 пар-тий СПГ (около 2 млрд куб. м газа).

Но не пришел в Европу не только американский СПГ. За первые семь месяцев 2018 года поставки сжи-женного газа на терминалы в стра-нах ЕС сократились на 10% (около 3,5 млрд куб. м). Поскольку в это же время были введены новые мощно-сти по сжижению в России, США и Австралии, а, например, Египет стал отказываться от импорта СПГ на фоне роста собственной добычи газа, недостатка в дополнительных объемах рынок не испытывал. Но ЕС оказался непривлекательным направлением поставок для продав-цов СПГ, а европейские покупатели, со своей стороны, не были заинтере-сованы в более дорогом сжиженном газе, наращивая импорт из России.

Шторм на рынке Турции

Особая ситуация сложилась на рынке Турции, где, несмотря на сокраще-ние спроса на газ и импорта почти из всех источников, дисбаланс между импортными ценами и заниженными тарифами для внутренних потреби-телей, на который наложился эффект от стремительной девальвации национальной валюты, рос импорт СПГ из Катар. За первое полугодие импорт катарского сжиженного газа в Турцию подскочил в четыре раза, до 1,9 млрд куб. м.

По всей видимости, этому способ-ствовало два фактора: ввод в строй в Турции двух новых плавучих тер-миналов по импорту СПГ, под кото-рые были достигнуты договорен-ности об импорте дополнительных объемов именно с Катаром, а также желание Дохи укрепить свое поло-

жение в мусульманском мире в усло-виях изоляции со стороны ближай-ших соседей. Поэтому объемы СПГ, которые высвободились в результате роста добычи в Египте, оказались в Турции, а не на премиальных рынках Азии.

Впрочем, устойчивой эта тенден-ция не будет, если Катар не пойдет на ценовые уступки. Дополни-тельное давление на спрос газа в Турции будет оказывать и решение Botas резко поднять цены на газ для элек-тростанций и промышленных потре-бителей, а также тот факт, что всё повышение тарифов было съедено новой волной девальвации лиры.

Азербайджан против СПГ

В конце июня в Турции было тор-жественно объявлено о запуске газопровода TANAP (Трансато-лийский газопровод), по которому в западную часть страны и далее в юго-восточную Европу будет поставляться азербайджанский газ с месторождения «Шах-Дениз». Предполагается, что после выхода на проектную мощность в Тур-цию должно пойти дополнительно 6 млрд куб. м, в Болгарию и Гре-цию – по 1 млрд куб. м, а 8 млрд куб. м – на юг Италии. Для доставки газа на территории Европы стро-ится Трансадриатический газопро-вод через Грецию, Албанию и Адриа-тическое море и интерконнектор Греция–Болгария.

Этот проект Еврокомиссия активно поддерживает, считая, что каспийский газ позволит снизить роль российского газа в регионе. Однако слабая конкурентоспособ-ность СПГ всё большее число экс-пертов подталкивает к мысли, что газ из Азербайджана может начать вытеснять более дорогой сжижен-ный газ в Турции и Греции и северо-африканский газ на юге Италии.

К новым вершинам

Турбулентность на рынке Турции, ввод «Южного газового коридора», новые мощности по производству СПГ, похоже, не мешают рос-сийскому газу покорить новую экспортную вершину. За июль-август «Газпром» поставил на вне-шние рынки 133,3 млрд куб. м газа. При этом на июль пришлось пла-новые профилактические работы на основных российских экс-портных магистральных – «Север-ном потоке» и газопроводе Ямал–Европа. За весь третий квартал прошлого года продажи составили около 45 млрд куб. м. Этот показа-тель будет существенно превышен. ПХГ Европы по-прежнему недоза-гружены. На 15 августа они были заполнены на 68% – худший пока-затель за последние пять лет.

Чтобы довести запасы в хранили-щах к началу отопительного сезона (середина октября) хотя бы до 90%, европейцам предстоит закачать еще более 22 млрд куб. м.

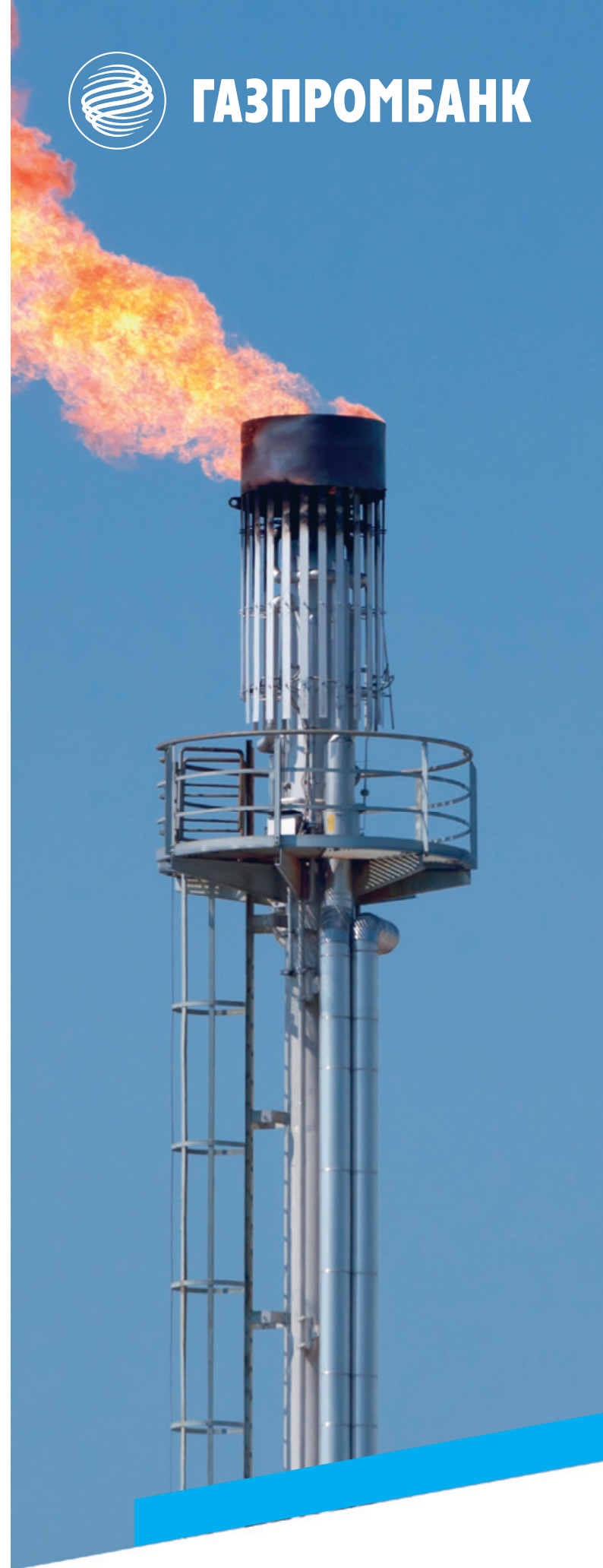
Кроме того, в ряде стран Европы были запущены механизмы, сти-мулирующие отказ от угля в элек-трогенерации, а в Германии начала работать комиссия, которая дол-жна подготовить концепцию выхода из угля. Это привело к тому, что цены на квоты выбросов CO₂ к концу августа превысили 22 евро за тонну и, по оценкам наблюдателей, вскоре могут преодолеть барьер в 30 евро, который при нынешнем соотноше-нии цен на газ и уголь сделает невы-годным эксплуатацию угольных станций в Европе.

Похуже, в ЕС постепенно при-ходит понимание того, что все их игры в защиту климата и закли-нания об энергетическом пово-роте на фоне сжигания сотен мил-лионов тонн угля в год выглядят весьма неуклюже. А это значит, что роль газа как единственного источ-ника генерации, балансирующего нестабильность ВИЭ, будет расти в долгосрочной перспективе.

И не стоит забывать, что в конце следующего года будет запущен газо-провод «Сила Сибири», который определит рост экспорта «Газпрома» после 2020 года за счет освоения нового для российского трубопровод-ного газа китайского рынка. А значит, рубеж в 200 млрд куб. м – это лишь ступень к новым вершинам. ■



ГАЗПРОМБАНК



С ДНЕМ РАБОТНИКОВ НЕФТЯНОЙ И ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Юбилейный «Газвклад» на праздничных усло-виях

В начале сентября традиционно проходит День работника нефтяной и газовой промышленно-сти. В 2018 году праздник особенный — 25 лет отмечает ПАО «Газпром», по праву являющий-ся лидером российской нефтегазовой отрасли и одной из ведущих, динамично развивающихся энергетических компаний мира. Ее история ста-новления неразрывно связана с историей раз-вития газового производства страны: вот уже четверть века ПАО «Газпром» эффективно ре-шает задачи, связанные с бесперебойным и без-аварийным снабжением «голубым топливом» потребителей.

Время не стоит на месте, и сегодня перед газо-виками стоят новые масштабные задачи, тре-бующие нестандартных подходов, внедрения инноваций, использования передового техни-ческого и экономического опыта. Коллектив компании уверенно принимает вызовы XXI века, непрерывно демонстрирует свои профессио-нальные качества, успешно воплощает в жизнь самые смелые проекты, устремляясь к дальней-шим трудовым свершениям и победам.

Газпромбанк поздравляет работников газовой отрасли с профессиональным праздником и рад сообщить о новом вкладе «Газвклад», который Вы можете открыть на специальных условиях от-крыть на специальных условиях до 30.10.2018 г. в удобном для Вас Отделении Банка.

Условия:

Ставки по вкладу:

6,5% годовых — на срок 91 день,
6,8% годовых — на срок 180 дней.

Валюта вклада: российские рубли;

Срок вклада: 91 день и 180 дней;

Минимальная сумма вклада: 15 000 руб.

Газпромбанк желает всем крепкого здоровья и семейного благополучия, оптимизма и про-цветания, стабильности и удачи!

ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает Управляющий директор Gazprom International Андрей Фик

БЕСЕДУЕТ > Денис Кириллов

ФОТО > Виктор Лашкул, Дмитрий Киселев, Gazprom International, Wintershall

РАСШИРЯЕМ ГРАНИЦЫ

— Андрей Степанович, в этом году Gazprom International отмечает свое 20-летие. Расскажите об истории создания и формирования компании.

— Появление нашей компании стало логичным продолжением процесса расширения международной деятельности Группы «Газпром».

Оператор зарубежных проектов

— В сентябре 1998 года в целях возвращения экономических позиций в традиционно значимых для России регионах, таких, в частности, как Вьетнам, отечественные компании «Зарубнефть», «Стройтрансгаз» и «Газпром» создали совместное предприятие для реализации зарубежных проектов – ЗАО «Зарубнефтегаз». Впоследствии руководство «Газпрома» приняло решение выкупить доли партнеров и стать единоличным владельцем «Зарубнефтегаза». И в 2007-м это предприятие было переименовано в ЗАО «Газпром зару-

бежнефтегаз», которое стало единым оператором upstream-проектов Группы «Газпром» во Вьетнаме, Узбекистане, Киргизии, Таджикистане, Индии и Венесуэле.

Параллельно с этим, в целях укрепления взаимодействия с ключевыми зарубежными партнерами «Газпрома», такими, например, как французская Total и германская Wintershall, в том числе в рамках развития инструмента обмена активами, в 2007 году была образована компания Gazprom Netherlands B.V. В 2009-м она была переименована в Gazprom EP International B.V. Эта компания осуществляла деятельность в интересах Группы «Газпром» в Алжире, Ливии, Нигерии, Намибии, Боливии и ряде других стран.

В 2011 году для повышения эффективности управления зарубежными проектами «Газпром» принял решение объединить «Газпром зарубежнефтегаз» и Gazprom EP International B.V.

Сегодня Gazprom International – динамично развивающаяся компания, в портфеле которой порядка 10 действующих зарубежных проектов в области разведки и добычи углеводородов. Если же прибавить к ним те проекты, в реализации которых мы принимали участие, то их будет свыше 40. Благодаря этому мы уже представлены на трех континентах в 17 странах мира. И планируем расширять границы своего присутствия – в настоящее время целый ряд перспективных нефтегазовых проектов, которые представляют для нас потенциальный интерес, находится на стадии изучения и рассмотрения.

Самый ценный актив

— Вместе с тем, нельзя не отметить, что огромную роль в становлении и развитии Gazprom International сыграл коллектив компании. Люди, безусловно, и сегодня остаются самым ценным нашим активом. За два десятилетия работы нам удалось собрать большую многонациональную команду, объединяющую талантливых и преданных своему делу специалистов. В этом – наша уникальность. В Gazprom International трудятся

те, кто стоял у истоков освоения Группой «Газпром» зарубежного энергетического рынка: кадровые дипломаты, крупные ученые и эксперты международного уровня.

Так, представительство Gazprom International в городе Хошимине возглавляет Андрей Григорьевич Ковтун, ранее занимавший должность Чрезвычайного и Полномочного Посла России во Вьетнаме. При его активном участии были подписаны важнейшие соглашения, которые определили развитие взаимодей-

ствия в нефтегазовой сфере между двумя странами.

Долгое время в компании работал Владимир Степанович Вовк, Заслуженный работник нефтяной и газовой промышленности Российской Федерации, Ветеран труда. Всех его заслуг перед страной и отраслью просто не перечислить. В числе первых специалистов Министерства газовой промышленности он отправился во Вьетнам для поиска и добычи газа на шельфе Восточного (Южно-Китайского) моря. Возглавлял совместное

С точки зрения производственных показателей важными для нас регионами являются Вьетнам и Боливия. Там проекты с участием Gazprom International дают соответственно

18% и 14%
всей газодобычи
этих стран



Gazprom International ведет добычу углеводородов во Вьетнаме на блоках №05–2 и №05–3, где оператором выступает совместная с Petrovietnam нефтегазовая операционная компания Bien Dong

российско-вьетнамское предприятие «Вьетсовпетро». Внес огромный вклад в становление и развитие наших совместных с Petrovietnam нефтегазовых проектов.

Технический директор компании, доктор наук Роман Юрьевич Кузнецов, ранее возглавлял «ВолгоУрал-НИПИГаз» – институт, занимающий лидирующие позиции в области проектирования и научных исследований в нефтегазовой отрасли России и ближнего зарубежья. При его непосредственном участии был реализован «под ключ» целый комплекс проектов в топливно-энергетической сфере. К примеру, для нашей компании – это авторский надзор за строительством самой глубокой в Центральной Азии скважины – «Шахринав-1П» в Таджикистане. Сейчас он продолжает развивать научно-исследовательские проекты Gazprom International.

Именно такая среда создает благоприятные условия для подготовки и развития и наших молодых специалистов.

Стратегия

– Что предполагает стратегия развития Gazprom International?

– С момента создания Gazprom International стратегия компании принципиально не изменилась. Наша деятельность направлена на развитие взаимовыгодного сотрудничества, прежде всего в сегменте разведки и добычи, с ключевыми зарубежными партнерами Группы «Газпром». Главная задача Gazprom International – содействие в закреплении ПАО «Газпром» на мировом рынке в качестве глобальной энергетической корпорации с присутствием во всех ключевых нефтегазодобывающих регионах. При этом основными показателями наших

проектов, как изначально, так и сейчас, являются долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество и экономическая эффективность.

– Какие направления деятельности Gazprom International вы определяете в качестве ключевых?

– Основой нашей деятельности остаются проекты разведки и разработки месторождений природного газа и жидких углеводородов, строительство и ремонт скважин, сооружение инфраструктуры и других нефтегазовых объектов. С точки зрения производственных показателей важными для нас регионами являются Вьетнам и Боливия. Там проекты с участием Gazprom International дают соответственно 18% и 14% всей газодобычи этих стран. Между тем, каждый проект, в котором мы уже участвуем, уникален, а значит – ценен для нас не меньше любого другого.

– Каковы итоги работы Gazprom International в 2017-м? Чем ознаменовался для компании нынешний год?

– Минувший год выдался достаточно насыщенным: мы вышли на стабильные уровни добычи в Боливии и на шельфе Вьетнама, инициировали значимые перемены в работе нашего совместного предприятия на шельфе Северного моря. Всё это позволило компании закончить год с прибылью в достаточно непростой период волатильных цен на углеводороды. В нынешнем году мы ведем активную работу по оптимизации деятельности в регионах нашего присутствия, подписали продление Соглашения о разделе продукции (СРП) по доразработке газового месторождения «Шахпахты» в Узбекистане, завершили бурение эксплуатационных скважин в Бангладеш.

Вьетнам

– Gazprom International ведет добычу углеводородов во Вьетнаме на блоках №05–2 и №05–3, где оператором выступает совместная с Petrovietnam нефтегазовая операционная компания Bien Dong. В 2017 году в соответствии с планом совместной разработки месторождений «Хай Тхачь» (Hai Thach) и «Мок Тинь» (Moc Tinh), расположенных в пределах блоков №05–2, №05–3, был завершён инвестиционный период: пробурено в общей сложности 16 эксплуатационных скважин, построено три платформы и другие объекты инфраструктуры. Проект перешел в стадию разработки. Ежегодная добыча природного газа на упомянутых блоках составляла в 2016–2017 годах 2 млрд куб. м в год. В целом по проекту добыто в общей сложности порядка 9 млрд куб. м газа и более 2 млн т газового конденсата – на долю Группы «Газпром» пришлось соответственно свыше 3 млрд куб. м и около 0,5 млн т. В настоящее время ежесуточное производство достигает здесь 7 млн куб. м газа и 1,1 тыс. т (9 тыс. баррелей) конденсата. План на текущий год по добыче газа – 2 млрд куб. м, конденсата – 356,7 тыс. т (2,7 млн баррелей).

Но мы рассчитываем ввести в эксплуатацию и другие месторождения. В ходе масштабных геологоразведочных работ (ГРП) во Вьетнаме другая совместная операционная компания – Vietgazprom, учрежденная Gazprom International и вьетнамской нефтегазовой государственной корпорацией Petrovietnam, открыла в 2007–2016 годах газоконденсатные месторождения «Бао Ванг» (Bao Vang) и «Бао Ден» (Bao Den), а также глубокое месторождение углеводородного газа «Тхан Биен» (Than Bien).

С целью определения коммерческой значимости месторождения «Бао Ванг» в 2017-м Vietgazprom подготовила всесторонний отчет по оценке и концепции его дальнейшей разработки, расчет экономической эффективности и обоснование оптимального сценария его освоения. Месторождение признано важным, а его запасы при определенных условиях могут рассматриваться как коммерческие. Площадь блоков №111/04, 112, 113 имеет перспективы развития ресурсной базы, однако в текущей экономической ситуации ключевым

становится получение гарантий создания платежеспособного рынка сбыта углеводородов в Центральном Вьетнаме. Продолжение ГРП и выход на эксплуатацию открытых запасов в пределах газовых перспективных объектов структуры А1 и месторождения «Бао Ванг» целесообразно для Группы «Газпром» только в случае принятия решения о строительстве электростанции в провинции Куангчи с использованием природного газа с упомянутого месторождения и достижения договоренностей с вьетнамской стороной об условиях маркетинга электроэнергии и предоставлении налоговых преференций проекту «Бао Ванг». На решении данного вопроса и сосредоточены в настоящее время наши усилия.

Кроме того, в 2013 году «Газпром» и Petrovietnam подписали Соглашение о создании совместного предприятия по производству и использованию сжиженного природного газа (СПГ) в качестве моторного топлива на территории Вьетнама. Тогда же Gazprom International приступила к реализации этого проекта. В 2015-м было создано российско-вьетнамское СП PVGAZPROM Natural Gas for Vehicles LLC (PVGAZPROM NGV). В состав его участников вошли Gazprom International –

35,5%

составляет доля Gazprom International в составе российско-вьетнамского предприятия СП PVGAZPROM NGV LLC. Доля ООО «Газпром газомоторное топливо» – 35,5%, доля газового подразделения вьетнамской государственной нефтегазовой корпорации PV Gas (PetroVietnam Gas Corporation) составляет 29%

с долей в 35,5%, ООО «Газпром газомоторное топливо» – 35,5%, а также газовое подразделение вьетнамской государственной нефтегазовой корпорации PV Gas (PetroVietnam Gas Corporation) – 29%.

На сегодняшний день предприятие провело маркетинговые исследования по определению потенциального спроса на газомоторное топливо в сегментах дорожного и водного транспорта в крупнейшем мегаполисе страны – Хошимине, а также восьми прилегающих к нему провинциях ключевого экономического района южной части Вьетнама. Пилотный проект этого предприятия должен включить строительство и эксплуатацию малотоннажного завода по производству 14 тыс. т СПГ в год, организацию транспортно-логистического комплекса и установку сети автомобильных криогенных газозаправочных станций.

Проект направлен на улучшение экологической ситуации в регионе за счет использования



чистого и дешевого топлива, и его реализация отвечает интересам города Хошмина, провинции Бария-Вунгтау, которые также, как и Petrovietnam, поддержали пилотный проект производства и сбыта моторного топлива из газа на территории Хошмина. В начале сентября принято решение об утверждении ТЭО пилотного проекта строительства на территории Вьетнама малотоннажного комплекса по производству СПГ. Подписанный документ открывает дорогу к практической реализации проекта.

– Как вы смотрите на перспективы работы Gazprom International во Вьетнаме?

– Мы рассчитываем на сохранение значимых позиций на газовом рынке этой страны и дальнейшее развитие взаимовыгодного сотрудничества. В рамках текущего портфеля Группы «Газпром» во Вьетнаме существует значительный потенциал по оптимизации и дальнейшему развитию. Помимо этого, в мае 2016 года был подписан Меморандум о взаимопонимании по дальнейшему сотрудничеству между компаниями Gazprom International и Petrovietnam Exploration & Production по поиску новых проектов для совместной реализации. Альтернативные точки роста для «Газпрома» просматриваются в реализации интегрированных проектов. Например, со строительством электростанции в центральной провинции Куангчи, сырьем для которой будет служить газ с месторождения «Бао Ванг». Меморандум о дорожной карте по реализации интегрированного проекта «Разработка месторождения «Бао Ванг» – строительство электростанции в провинции Куангчи» подписан 6 сентября в присутствии Президента Российской Федерации Владимира Путина и Генерального секретаря Центрального комитета Коммунистической партии Вьетнама Нгуен Фу Чонга. Согласно документу будет проведена доразведка месторождения «Бао Ванг», актуализирован подсчет запасов и, при условии экономической целесообразности, принято решение о его дальнейшей разработке. Проект строительства электростанции в настоящее время находится на рассмотрении в Министерстве торговли и промышленности Вьетнама. В соответствии

с Меморандумом проект будет включен в государственный план развития электроэнергетики республики на период до 2030 года.

Северное море

– В акватории Северного моря Gazprom International участвует в реализации проектов, имея доли в ряде лицензий на разведку и разработку, а также долю в СП с германским концерном Wintershall – Wintershall Noordzee B.V. (WINZ). Портфель активов предприятия включает более полусотни лицензий. СП работает в нидерландском, британском и датском секторах Северного моря. В 2017-м, в соответствии с лицензионными обязательствами, пробурена разведочная скважина «Винчелси-2» (Winchelsea-2) глубиной 5528 м в британском секторе. Проект «Силлиманит» (Sillimanite) находится в стадии принятия решения о переходе на этап обустройства и разработки. В нидерландском секторе в прошлом году началось бурение поисковой скважины North Andalusite (D12-07), которое завершилось открытием в феврале 2018 года.

Всего в 2017-м добыча компании WINZ составила 776 млн куб. м газа и 17 тыс. т нефти. План на 2018 год – соответственно 707 млн куб. м и 59 тыс. т. Важно подчеркнуть, что совместными усилиями Gazprom International и Wintershall компании WINZ снова удалось сделать прибыльной.

– Как вы относитесь к перспективам деятельности вашей компании на шельфе Северного моря?

– Это очень непростой регион, как с точки зрения ресурсной базы, так и затрат на добычу. В южной части шельфа Северного моря месторождения углеводородов – небольшие и технологически непростые. Работа ведется по принципу конвейера: скорость вывода открытых запасов в добычу определяет разницу между прибыльностью и убыточностью в высококонкурентной среде, для поддержания добычи здесь нужно постоянно инвестировать в поиск новых ресурсов и развитие технологий добычи. В то же время в условиях низких цен на энергоносители инвесторы вынуждены уделять особое внимание контролю эксплуатационных затрат. В частности, мы,

как акционеры WINZ, ставим перед руководством этого предприятия задачу по выходу в топ-5 операторов Северного моря с точки зрения операционных затрат на единицу продукции.

Эти задачи закреплены в обновленной стратегии WINZ. Все проекты в портфеле СП ранжируются на ежегодной основе, определяются базовые проекты, которые приносят или могут принести прибыль в ближайшие годы, а также опциональные, реализация которых зависит от ситуации на рынках и наличия свободных денежных средств.

Одним из основных в портфеле компании WINZ является разработка газового месторождения «Вингейт» (Wingate) в британском секторе Северного моря. Оно введено в эксплуатацию еще в 2011-м. До начала текущего года из его недр извлечено около 4 млрд куб. м газа. Задача на ближайшие годы – продолжить добычу и поставку газа потребителям. Кстати, в кластер «большой Вингейт» входит целый ряд месторождений, находящихся в непосредственной близости от основной залежи углеводородов.

На месторождении «Винчелси» пока пробурено две скважины. С учетом полученной геологической информации сейчас ведется пересчет его запасов и уточнение границ структуры. На основе этих расчетов и экономических показателей проекта будет принято решение о наших дальнейших действиях.

Месторождение «Силлиманит» подготовлено к переходу на этап обустройства и дальнейшей добычи. Проработаны проектные решения, юридическая обязанность проекта, начаты процедуры по размещению заказов на поставку оборудования и материалов длительного срока изготовления. При этом следует отметить, что месторождение расположено в пределах трех блоков с разными составами участников. Кроме того, оно является трансграничным и для его разработки необходимо заключение соглашения между уполномоченными органами Великобритании и Нидерландов. К счастью, в этом вопросе уже достигнуто понимание. В 2017-м получена добычная лицензия, подписано соглашение об утилизации месторождения, ведется процесс



до 1,1

млрд куб. м предполагает WINZ нарастить добычу природного газа в 2019–2020 годах



ратификации межправительственного соглашения. Надеемся, что в самое ближайшее время мы сможем говорить о дальнейших перспективах этого проекта уже более детально.

Что касается планов непосредственно WINZ, в 2019–2020 годах предприятие предполагает нарастить добычу природного газа до 1,1 млрд куб. м, нефти – до 85,6 тыс. т в год. Конечно, производство

углеводородов в Северном море сравнительно небольшое, но ведь и цель нашего участия в этих проектах не ограничивается одними объемами добычи. Достаточно сказать, что опыт совместной реализации шельфовых проектов позволит нам применять полученные навыки, а также технологические, технические и управленческие решения на всех этапах жизненного цикла освоения месторождений углеводородов

В 2017-м добыча компании WINZ составила 17 тыс. т нефти и 776 млн куб. м газа. План на 2018 год – соответственно 59 тыс. т

и 707 млн куб. м

(от поиска потенциального объекта до поставки газа потребителям) в других регионах нашего присутствия. И благодаря этому повышать эффективность управления своим портфелем активов.

Боливия

– Знаковым событием для нас стал ввод в эксплуатацию в 2016 году газоконденсатного месторождения «Инкауаси» (Incahuasi) на юге Боливии. Первоначально ежедневная добыча газа на месторождении составляла 6,5 млн куб. м. Сегодня здесь добывается около 8 млн куб. м – это 14% всего производимого в Боливии газа. С начала ввода в эксплуатацию из недр извлечено свыше 4,5 млрд куб. м газа и почти 500 тыс. т конденсата. Природный газ направляется главным образом на экспорт – по газопроводной системе в Аргентину. Реализация конденсата осуществляется на внутреннем рынке Боливии.

14%

всего производи-
мого в Боливии газа
добывается сего-
дня на газоконден-
сатном месторож-
дении «Инкауаси»
(Incahuasi) на юге
Боливии



На лицензионном участке «Асоро» (Azero) в соответствии с условиями контракта закончена переобработка всех геофизических данных, выполнена магнитотеллурическая съемка 3D и гравиметрическая съемка. Получена экологическая лицензия на размещение площадки под бурение скважины в пределах структуры «Северное Инкауаси» (Incahuasi Norte) и начата подготовка документации на строительство скважины.

В 2017-м Gazprom International и боливийская нефтегазовая корпорация Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) подписали Меморандум о намерениях по переходу к коммерческим переговорам по блокам «Ла-Сейба» (La Ceiba) и «Витиакуа» (Vitiaqua), также расположенных на юге Боливии. А буквально в июне этого года Gazprom International и боливийская YPFB подписали Соглашение об основных условиях контракта на оказание нефтегазовых услуг по разведке и добыче на участке «Витиакуа». Документ позволит перейти к этапу формирования основной контрактной обязанности проекта ГРП в соответствии с непростым законодательством Боливии.

– **Что уже сделано в ходе разработки месторождения Incahuasi, что предполагают дальнейшие планы его освоения?**

– В рамках первой очереди разработки месторождения «Инкауаси-Акио» (Incahuasi-Aquio) поисковые скважины Incahuasi-X1 и Aquio-X1001 переведены в эксплуатационный фонд, пробурена добычная скважина Incahuasi-2. Строительство транспортных мощностей, установки комплексной подготовки газа (УКПГ) и обвязка трех скважин закончены в августе 2016-го. Полка добычи достигнута в ноябре того же года. При этом производительность УКПГ превзошла проектные ожидания (планом обозначено 6,5 млн куб. м газа в сутки), достигнув 8 млн куб. м в день.

В качестве следующего шага принято решение досрочно подключить скважину Incahuasi-3, изначально запланированную под вторую очередь, расширить мощность существующей технологической линии УКПГ до 11 млн куб. м в сутки. Одновременно решено пробурить добычную скважину Incahuasi-5 с функцией доразведки,

по результатам которой стратегия разработки месторождения и потенциал ввода второй очереди возможно будут пересмотрены.

– **Каковы планы работ на блоке «Асоро»?**

– В соответствии с положениями Сервисного контракта по участку «Асоро» минимальная программа ГРП предполагала проведение магнитотеллурических съемок и бурение двух скважин на отдельных перспективных структурах – «Ньянкауасу» (Ñancahuazu) и «Илинчупа» (Ilinchupa). Однако действующее природоохранное законодательство Боливии не предусматривает возможности освоения структуры «Илинчупа», которая располагается на территории Национального парка «Иньяу». В связи с этим принято решение об объявлении частичного форс-мажора и отказа от соответствующей территории участка. В отношении структуры «Ньянкауасу» общестроительные работы по подготовке буровой площадки и подъездных дорог проводятся в соответствии с утвержденным графиком. Мобилизация буровой установки запланирована на декабрь 2018 года.

В случае открытия и дальнейшего подтверждения его коммерческой значимости в качестве основного сценария освоения структуры «Ньянкауасу» рассматривается подключение скважин к УКПГ соседнего участка «Ипати», что позволит оптимизировать затраты на разработку и нарастить долю добычи газа на месторождениях с участием Группы «Газпром» до 25–30% всего производства голубого топлива страны.

– **Планируется ли расширение деятельности Gazprom International в Боливии?**

– И не только в Боливии. Мы с нашими боливийскими партнерами активно рассматриваем возможность развития сотрудничества в регионе всего Южного конуса. В частности, стороны подтвердили свою заинтересованность в создании совместного предприятия по реализации боливийского природного газа в Бразилию и другие страны Южного конуса с участием YPFB и Группы «Газпром».

Также согласован и парафирован план реализации Меморандума

о взаимопонимании между YPFB и ООО «Газпром газомоторное топливо» о создании СП по проектам развития производственно-сбытовой инфраструктуры компримированного природного газа и СПГ для реализации в качестве моторного топлива и нужд автономной газификации. Осуществление этого плана до конца текущего года позволит скоординировать совместные действия и выйти на подписание учредительного договора по созданию соответствующего СП.

Бангладеш

– Весной 2017-го мы заключили очередной контракт на бурение двух новых скважин в Бангладеш – «Северная Бола-1» (Bhola North-1) и «Восточный Шахбазпур-1» (Shahbazpur East-1). В ноябре минувшего года на скважине «Восточный Шахбазпур-1» получен коммерческий приток газа в объеме 850 тыс. куб. м в день, а в феврале нынешнего – закончена строительством скважина «Северная Бола-1» с дебитом свыше 900 тыс. куб. м в сутки. Таким образом, в текущем году мы завершили третий этап строительства газовых скважин в этой республике. Напомню, что в Бангладеш мы ведем свою деятельность с 2012 года – спроектировали и построили там за это время 17 разведочных и эксплуатационных скважин на восьми месторождениях.

– **Вы намерены продолжить реализацию в Бангладеш подобных сервисных контрактов?**

– Для нас реализация таких контрактов является признанием нашей компетенции, опыта и возможностей в организации геологоразведки. Ведь Бангладеш – стремительно растущая страна. Помимо этого, такие контракты дают возможность нарабатывать значительный опыт работы в регионе без дополнительных инвестиционных рисков для ПАО «Газпром». Сейчас мы можем говорить, что готовы к дальнейшему развитию отношений с государственными структурами Бангладеш в сфере геологоразведки и разработки месторождений углеводородов. Например, перспективная на газ площадь «Бола» (Bhola), на которой мы закончили скважину в этом году, и прилегающие к ней участки на юге содержат огромный неисследованный

потенциал. Задача правительства Бангладеш – интенсифицировать ГРП в этом районе, а мы готовы выполнить необходимые работы, у нас для этого есть все возможности. При наличии заинтересованности и соответствии корпоративным требованиям ПАО «Газпром» мы готовы рассмотреть вопрос о долевом участии в таком проекте уже в качестве соинвестора и оператора.

Центральная Азия

– Если же вернуться к результатам последних лет, то минувший год ознаменовался для нас подписанием сразу нескольких новых соглашений с Узбекистаном. В том числе о совместном проведении ГРП и организации инженерингово-инновационного центра. В рамках этих договоренностей мы проводим комплекс мероприятий по предынвестиционному исследованию предложенных узбекской стороной перспективных нефтегазовых блоков.

Кроме того, мы продолжаем реализацию проекта доразработки месторождения «Шахпахты» на северо-западе Узбекистана. Общая накопленная добыча газа превысила с 2004 года 4 млрд куб. м. В мае этого года «Газпром» и «Узбекнефтегаз» подписали по «Шахпахты» дополнительное соглашение к СРП. Документ предусматривает продолжение разработки месторождения до 2024 года на прежних коммерческих условиях с использованием ранее созданной технологической базы.

В ближайшей перспективе нам также предстоит начать работы по освоению открытого нами месторождения «Джел» на условиях СРП, для чего нужно приложить максимум усилий по согласованию условий Соглашения о разделе продукции, приемлемых для всех участников.

– **Помимо этого какое-то расширение направлений взаимодействия с Узбекистаном предполагается?**

– В июне 2017-го «Газпром» и «Узбекнефтегаз» подписали Соглашение о стратегическом сотрудничестве, которое должно стать основой для развития долгосрочных взаимовыгодных отношений по целому спектру направлений. Включая изучение возможностей по совместной реализации проектов в секторе разведки и добычи, в области подземного



Проект «Эль-Ассель» (El Assel) в Алжире, где Gazprom International выступает в качестве оператора, несомненно, остается для нас в числе наиболее приоритетных

230

МЛН КУБ. М природного газа и 1,5 млн т нефти произвело в 2017-м ливийское СП Gazprom International и Wintershall AG

Мы не оставляем надежды на скорую стабилизацию политической ситуации в Ливии и нормализацию ситуации в нефтегазовом секторе, а следовательно, и на возобновление нашей операционной деятельности в этой стране по всем направлениям



хранения газа, реконструкции, модернизации и строительства трубопроводной системы Узбекистана, научно-технического сотрудничества, обучения, повышения квалификации и так далее. Сформирован Совместный Координационный комитет и рабочие группы по направлениям деятельности.

– **А как обстоят дела с проектами Gazprom International в Таджикистане и Кыргызстане?**

– В Таджикистане с 2008 года был проделан колоссальный объем работ. Исследованы четыре лицензионных участка, проведена сейсморазведка, гравиразведка, пробурена самая глубокая в среднеазиатском регионе скважина – «Шахринав-1П». Всё это имело свой смысл. И хотя, с учетом нынешнего уровня развития мировых технологий, мы пока не получили промышленных притоков углеводородов, когда придет время, мы будем готовы здесь работать. Так, мы получили достоверные, эксклюзивные данные о нефтегазовых перспективах региона и впервые доказали нефтегазоносность глубоко залегающих отложений.

Между тем, сегодня мы рассматриваем ряд других проектов в области поиска, разведки и разработки залежей углеводородов в Таджикистане в рамках ранее взятых на себя обязательств. В частности, изучаем возможности освоения месторождений на юго-западе и на севере республики. Все они были открыты еще в советское время и относятся к старому фонду. В случае принятия положительного решения по участию в этих проектах, в задачи Gazprom International будут входить – подготовка ТЭО, проведение комплекса геологоразведочных и промысловых исследований, переинтерпретация полученных ранее материалов, оценка ресурсного потенциала, капитальный ремонт скважин, доразведка и доработка залежей.

Что касается Кыргызстана, мы продолжаем изучать перспективы освоения месторождений углеводородов на территории республики, реконструкции, строительства и эксплуатации магистральных газопроводов и других объектов инфраструктуры газового комплекса страны. А также транспортировки и поставки газа при реализации совместных проектов.

Африка

– **Что происходит в рамках ваших африканских проектов – в Алжире, Нигерии и Ливии?**

– Проект «Эль-Ассель» (El Assel) в Алжире, где Gazprom International выступает в качестве оператора, несомненно, остается для нас в числе наиболее приоритетных. Однако, как отмечалось выше, наша деятельность базируется на принципах экономической эффективности и коммерческой целесообразности. Проект должен обеспечивать требуемый уровень возврата на вложенные инвестиции

Группе «Газпром». Этап ГРП на контрактном участке «Эль-Ассель» завершился в июне 2016-го. И теперь мы прорабатываем все технико-экономические составляющие проекта на предмет достижения рентабельности в соответствии с газпромовскими стандартами. В случае успешного окончания переговоров должно быть принято решение о переходе в стадию разработки и начале добычи углеводородов на всех открытых нами здесь месторождениях – нефтяных «Землэ Эр-Реккеб» (Zemlet Er Rekkeb, ZER) и «Северный Землэ Эр-Реккеб» (Zemlet Er Rekkeb Nord, ZERN), а также газоконденсатных «Рурд-Сая» (Rhourde Sayah, RSH) и «Северный Рурд-Сая» (Rhourde Sayah Nord, RSHN).

Решение в отношении дальнейших шагов по проекту на месторождениях ZER и ZERN должно быть принято до октября текущего года, когда истекает согласованная алжирским национальным агентством по разведке углеводородных ресурсов ALNAFT при Министерстве энергетики Алжира отсрочка в подаче заявления о коммерческой значимости и плана разработки. В случае достижения с алжирской стороной договоренности по мерам улучшения экономических показателей проекта будем предлагать госкомпанию Sonatrach совместно выполнить дополнительное оценочное бурение на ZER – до принятия решения о переходе на этап разработки. С целью снижения геологических рисков и неопределенностей, повышения достоверности оценки ресурсной базы и опробования технологий разработки низкопроницаемых коллекторов этого месторождения. В этом случае ввод ZER в эксплуатацию возможен к 2025 году, а уровень годовой добычи нефти на «полке» составит порядка 377 тыс. т.

Что касается газоконденсатных месторождений RSH и RSHN, то в 2016-м агентством ALNAFT в их отношении был согласован режим удержания сроком на три года, до июня 2019 года, для разрешения вопросов совместной с Sonatrach реализации газа, не установленных контрактом. Поэтому ввод RSH и RSHN в эксплуатацию зависит от принятого варианта разработки и достижения договоренности с партнером по условиям

продажи газа. По оценке на сегодняшний день, он возможен в 2023–2024 годах, уровень годовой добычи газа на «полке», которая предварительно будет достигнута к четвертому году добычи, составит порядка 380 млн куб. м в год.

Сотрудничество с нигерийскими партнерами в области реализации энергопроектов мы рассматриваем как стратегическое и перспективное. В 2009-м «Газпром» совместно с нигерийской государственной корпорацией Nigerian National Petroleum Corporation (NNPC) на паритетных началах создали СП NECL для реализации интегрированных проектов по добыче газа и доставке его потребителям, прежде всего для нужд электроэнергетики. Планировалась реализация газовых и энергетических проектов, разработка месторождений природного газа, строительство газотранспортной инфраструктуры, сооружение новых и восстановление существующих электрогенерирующих мощностей, работающих на природном газе. Однако нигерийская сторона не смогла создать юридические условия для передачи на баланс СП лицензий на добычу газа с уже открытых месторождений. Реформа отрасли идет очень медленно. Первая часть нового закона о нефтегазовой отрасли Нигерии (Petroleum Industry Bill, Governance) была утверждена только в 2018-м. Хотя документ был подан в парламент еще в конце 2008-го. Рассчитываем, что дело пойдет быстрее после выборов президента Нигерии в феврале 2019 года. Сейчас в столице Нигерии Абудже продолжает работать представительство Gazprom International.

В Ливии Gazprom International с 2007 года вела ГРП на участках №19 и №64 в рамках Соглашений о разведке и разделе продукции с ливийской национальной нефтегазовой National Oil Corporation. Кроме того, мы участвуем в СП Wintershall AG, которое занимается разработкой нефтяных концессий C96 и C97. Однако после 2011 года мы были вынуждены приостановить реализацию геологоразведочных проектов. По очевидным причинам. Добыча на концессиях также была прекращена. В настоящее время она ведется по мере того, как позволяет обстановка. В 2017-м наше ливийское

СП произвело 230 млн куб. м природного газа и 1,5 млн т нефти.

Сейчас в Триполи работает офис Gazprom Libya. Мы не оставляем надежды на скорую стабилизацию политической ситуации в Ливии и нормализацию ситуации в нефтегазовом секторе, а следовательно, и на возобновление нашей операционной деятельности в этой стране по всем направлениям.

Индия

– **В Индии вы тоже планируете возобновить активную деятельность?**

– В этой стране наша компания имеет богатый и многогранный опыт работы. Начиная с 2000-го совместно с индийскими партнерами мы вели поиск и разведку месторождений углеводородов на блоке №26 в Бенгальском заливе. В 2010-м работы были завершены, все обязательства по соглашению с индийской стороной выполнены. Сейчас мы ведем активный поиск взаимовыгодных проектов в области добычи углеводородов с ведущими компаниями нефтегазового сектора Индии. Среди них – совместное освоение месторождений в Индии и других странах, реализация проекта строительства газопровода Иран–Пакистан–Индия, поставки углеводородов и так далее.

– **Планируется ли дальнейшее расширение географии присутствия компании и сфер ее деятельности?**

– Мы сейчас ставим акцент на оптимизации портфеля и принципов работы в регионах присутствия и вариантах «органического роста». Однако в рамках задач, которые ставит ПАО «Газпром» по реализации Стратегии производственной деятельности за рубежом, мы рассматриваем целый ряд перспективных проектов в новых регионах, которые будут способствовать расширению границ присутствия для Группы «Газпром» и позволят строить новые отношения, которые, как мы надеемся, станут мостом для получения значимой доли на новых региональных газовых рынках. Со своей стороны, делаем акцент на качестве проработки новых проектов, экономической эффективности, сохранении высоких показателей в охране экологии и закреплении репутации социально ответственного оператора проектов ПАО «Газпром» за пределами России. ■

ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает генеральный директор АО «Загорский трубный завод» Денис Сафин

НЕТИПИЧНАЯ ИСТОРИЯ

БЕСЕДУЕТ > Денис Кириллов

ФОТО > АО «Загорский трубный завод»



– Денис Галилхакович, Загорский трубный завод вышел на отечественный рынок труб большого диаметра (ТБД) совсем недавно. Когда было создано ваше предприятие? Какова история его развития?

– Наша история отличается от истории других трубных заводов России. Не могу сказать, что она уникальна, но совершенно точно нетипична. Сейчас мы – самый молодой участник российского рынка ТБД. Наш ключевой актив – завод под Сергиевым Посадом. Кто-то скажет, что мы пришли на рынок труб большого диаметра только в 2015 году, с запуском этого предприятия. Но это не совсем так. Мы давно среди производителей труб и рынок этот знали еще до строительства завода.

Наверное, многие помнят период становления в России бизнеса по изоляции труб. Это конец нулевых годов. У нас на тот момент был актив – Изоляционный трубный завод, в тех же краях. Работали и с нефтяниками, и с энергетиками. Тогда профиль компании был – исключительно изоляция труб. Когда в бизнесе появилась определенная зрелость, возник вопрос: почему бы трубы, которые мы изолируем, покупая у традиционных участников рынка, не производить самим? Такие мысли приходили в 2008–2009 годах, когда конъюнктура была несколько иной. Но это не главное.



Сегодня мы ста-
бильно производим
одношовные электросварные трубы
диаметром от 530 мм
до 1420 мм с толщи-
ной стенки до 35 мм.
Класс прочности
стали

до X100

Важнее то, что мы на это решились. Проект по строительству завода в Пересвете, в 70 км севернее российской столицы, был запущен в 2014 году. Этому предшествовала работа по изучению рынка оборудования, переговоры с поставщиками. Ездили туда, куда только можно купить билет на самолет. Я не считал, но, думаю, что за три года мы посетили не менее полутора десятка предприятий по всему миру, на которых делают ТБД. И везде смотрели на организацию процесса, на особенности работы той или иной линии, оборудования. Разумеется, формировали и инвестиционный портфель, который у нас состоял на треть из собственных средств. Работали по формированию штата. Подмосковье, в особенности наш регион, север, – совершенно не металлурги-

ческий регион, как вы понимаете. Найти там толковые кадры было непросто. Нет ни образовательной базы, не было на тот момент и договоренностей с вузами.

Словом, с 2013 по 2015 год, помимо строительства объекта, шло сразу несколько параллельных проектов, без которых запуск бы не состоялся. Но всё сложилось. И в декабре 2015-го мы выпустили первую загорскую трубу.

Узкая специализация

– Что сегодня представляет собой ваше предприятие?

– Сегодня мы стабильно производим одношовные электросварные трубы диаметром от 530 мм до 1420 мм с толщиной стенки до 35 мм. Класс прочности стали до X100. Сейчас занимаемся расширением ассортимента

в части освоения более толстых стенок. Этот рынок невелик, но он есть.

Сейчас мы – самый современный завод России по выпуску ТБД. Компания, которая готова закрыть потребность рынка в 500 тыс. т трубной продукции ежегодно.

При этом у нас есть отличие от других участников этого рынка. Мы сконцентрированы исключительно на премиальных трубах большого диаметра и не занимаемся про-

Мы сконцентриро-
ваны исключительно
на премиальных
трубах большого
диаметра и не зани-
маемся производст-
вом соединительных
деталей

изготовлением соединительных деталей, например, магистрального оборудования или НКТ (насосно-компрессорные трубы). Но именно за счет узкой специализации мы можем добиться более высоких показателей эффективности по нашему продукту и предложить клиенту, в частности «Газпрому», качественный продукт по объективной стоимости.

На предприятии работает более 1,5 тыс. сотрудников. К такой численности мы шли постепенно. Например, последние три сотни сотрудников мы набрали только в 2018 году. Это было вызвано именно раскруткой предприятия под газпромские объемы и выходом на проектные мощности. – Кто выступает поставщиками штрипса для Загорского трубного завода?

В поставках штрипса для нашего предприятия доля российских «Северстали» и Магнитогорского металлургического комбината составляет порядка

80%



– Сегодня мы покупаем стальной лист как у отечественных, так и у иностранных производителей. На долю российских «Северстали» и Магнитогорского металлургического комбината приходится порядка 80% всех поставок штрипса для нашего предприятия.

Среди иностранных поставщиков можно отметить южнокорейский комбинат POSCO и немецкий Salzgitter. Смотрим в сторону японских поставщиков. Но там своя специфика: перед тем как договариваться о поставках, надо провести очень большую подготовительную работу.

Наша цель в обеспечении прокатом – довести долю российских производителей до 90%. Разумеется, при условии достижения компромисса в ценах.

В логистической цепочке мы пошли немного дальше, уйдя от зависимости в транспортировке штрипса. В 2018 году была заключена



сделка на 2 млрд рублей по приобретению более чем 400 штрипсовозов. Это позволило нам обезопасить себя от рыночных факторов при транспортировке листа к заводу.

Работа над ошибками

– Какие новые технологии и оборудование используются на вашей производственной площадке?

– Внедряя на заводе технические решения, мы провели своего рода работу над ошибками по тем болезненным точкам, которые наблюдались у других производителей ТБД в России.

Например, в мире есть две технологии производства труб большого диаметра. Первая – методом валковой формовки, которая подразумевает постепенное прокатывание листа между тремя валками. Вторая – пошаговой формовки, при которой лист формуется не посредством валков, а методом постепенного продвижения между «мечом» и основанием. Наше предприятие выбрало такую линию, при котором возможны оба метода формовки трубы. Конструкция валковой машины это позволяет. Преимущественно

мы работаем именно на валковой формовке, поскольку в потоке именно она выдает максимальную скорость – около трех минут на одну трубную заготовку. Однако отмечу, что «сложные» трубы, например те, которые мы поставляли на Ямал, с толщиной стенки 25 мм и диаметром 530 мм, а это сложное сочетание, были произведены именно методом пошаговой формовки. В этом плане наша линия уникальна и отличается от других трубных заводов.

Помимо этого, перед подачей на линию все листы проходят дробометную очистку, которая позволяет убрать с поверхности окалину, ржавчину. Это позволяет избежать перевода части труб в брак на более поздних стадиях контроля качества.

Пожалуй, одним из последних нововведений на линии стал запуск установки автоматического измерения параметров качества трубы. Она дублирует те замеры, которые делает отдел контроля качества, накапливая при этом статистику по трубам и создавая задел для дальнейшего внедрения Big Data сквозного характера, чтобы поставщики листа видели, как параметры той или иной плавки отражаются на характеристиках готового продукта.

– Насколько ваше производство зависит от импортных материалов и комплектующих?

– Линия по производству труб Hauesler – швейцарская, фрезерное оборудование Linsinger – австрийское, линия по нанесению изоляции Selmers – голландская. Надо понимать, что речь идет именно о сборном продукте. Но мы не стоим на месте. Сегодня мы полностью систематизировали перечень ЗИП (запасных частей, инструментов и принадлежностей) на все линии и ищем российских производителей составных частей. Конечно, пока не идет речи о полной замене оборудования или, например, «мозгов» для агрегатов, но какие-то детали мы уже нашли в России и даже в Московской области. Однако отмечу, что в этой работе нельзя подменять одни понятия другими. Если мы по итогам эксплуатации российского агрегата понимаем, что работает он плохо и часто выходит из строя, мы лучше вернемся к закупке импортных деталей,

но добьемся минимизации простоя линии. В конечном счете это и нам, и клиенту, обойдется дешевле.

Результаты и планы

– Каковы результаты работы Загорского трубного завода в первом полугодии текущего года?

– Компания нарастила объем производства продукции по сравнению с минувшим годом более чем в пять раз. С января по июль было отгружено почти 200 тыс. т трубной продукции. Показатель превышает аналогичный по прошлому году в 5,5 раза.

Основное место в поставках заняли отгрузки для нашего ключевого клиента – ПАО «Газпром». Также были осуществлены поставки для таких компаний, как «Роснефть», НОВАТЭК и ряда других клиентов.

Продолжилось освоение новых видов продукции. В их число вошли трубы с увеличенной толщиной стенки до 32 мм и трубы с категорией прочности X65. В НАКС (Национальное агентство контроля сварки) аттестованы новые режимы сварки.

У нас сложились очень теплые отношения с компанией «Северсталь». Тут всё интересно, мы ведь конкурируем по трубам большого диаметра и наш прямой конкурент – Ижорский трубный завод. Но по поставкам листа в наш адрес – всё на уровне партнерства. Недавно провели с коллегами первый координационный совет, более чем плодотворно.

– Каковы производственно-экономические планы на 2018-й и последующие годы?

– В этом году мы планируем сделать 500 тыс. т труб, то есть столько, сколько по документам позволяет оборудование. А дальше – будем работать над перевыполнением этого показателя. За этой целью стоит многое: расшивка узких мест, набор штата, способного произвести столько продукции, повышение эффективности планирования и еще масса мелких вопросов.

Разумеется, финансовые обязательства – их полное выполнение перед нашим ключевым финансовым партнером, Газпромбанком, и сведение долговой нагрузки в ближайшей перспективе на нулевой уровень.

Стратегия

– Какова стратегия развития вашего предприятия?

– Мы сформулировали ее для себя в понятии «Металлургия 2.0». Это повышение конкурентоспособности трубного рынка, его перезагрузка за счет нового игрока. Это внутреннее развитие компании за счет малых улучшений производства каждый день, в том числе при участии сотрудников. Можно сказать, что это такая внутренняя конкуренция за эффективность. И понимание социальной ответственности, стоящей перед бизнесом в регионе присутствия. Благотворительность и социальный блок. Сегодня мы достаточно окрепли, чтобы заниматься этим вплотную.

У нас сегодня и несколько шире сфера интересов. В нее включился и международный рынок. Было бы очень громко говорить о некоей глобальной арене, но там, где поставка труб целесообразна с точки зрения прибыли, – нам это интересно. Например, это ближе зарубежье, преимущественно в направлении Европы и СНГ.

– А почему не рассматриваются такие направления, как Азия или Ближний Восток?

– В апреле этого года мы получили право поставлять продукцию для рынков, работающих по классификации API. Это позволяет нам предлагать свою продукцию, по сути, по всему миру. Однако по факту экономически оправдать поставку трубы, например, в Саудовскую Аравию, сложно. Труба же – это воздух в плане доставки. Это больше имиджевые проекты. А вот, например, в Восточную Европу и СНГ – вполне можно. На чем мы и сконцентрированы сейчас.

– Какие конкурентные преимущества Загорский трубный завод предполагает использовать при выходе на зарубежные рынки?

– Среди преимуществ я бы отметил развитую логистику западной части России. Кроме того, это качество нашей продукции. За счет ряда технических решений, о которых я уже говорил, у нас получается делать трубу с минимальной отбраковкой – менее 0,5%. Соответственно, это заметно отражается на стоимости трубы.



В текущем году мы должны поставить для «Газпрома» свыше 450 тыс. т труб. И, безусловно, сделаем это

За счет ряда технических решений у нас получается делать трубу с минимальной отбраковкой – менее

0,5%

На сегодняшний день в России избыток мощностей по производству одношовных труб на уровне стандартных рыночных долей составляет 0,8 млн т в среднем, то есть линии загружены на

70%

– Что представляет собой российский рынок ТБД?

– Рынок труб большого диаметра зависит от стратегических факторов. Это и общий инвестиционный климат, и решение о строительстве новых трубопроводов.

Сегодня многие говорят о колоссальном перепроизводстве на этом рынке, но я не склонен оценивать его в подобных тонах. Если мы говорим о ТБД, то надо сравнивать однотипные линии. Давайте говорить исключительно об одношовной трубе большого диаметра 1420 мм. Ведь в России есть еще действующие мощности по производству спиралешовной и двухшовной трубы. Их иногда тоже считают, когда говорят про чрезмерно избыточные мощности. Иначе непонятно откуда берется цифра по ТБД-мощностям в 4,5 млн т в год. В «Газпроме», например, эти виды труб официально уже запрещены, но де-факто такие производства в России еще есть.

Если же считать линии, которые на сегодня соответствуют лучшим мировым практикам, я говорю про одношовную трубу, то их я оцениваю в районе 3 млн т в год. Спрос же сегодня, по нашим оценкам, находится на уровне 2,1–2,2 млн т. Таким образом, мы получаем избыток на уровне стандартных рыночных долей – 0,8 млн т в среднем, то есть линии загружены на 70%. Это нормальный показатель. Не может спрос и производство идти вровень. Иначе это будет сложно назвать рынком.

Ключевой потребитель

– Как развивается взаимодействие вашего предприятия с Группой «Газпром»?

– Весьма перспективно. Два года назад о нас в «Газпроме» только слышали. Не было ни поставок, ни планов, лишь процесс аккредитации, который тогда некоторым казался вечным. Но вот в мае 2017 года мы уже запускаем в производство первую трубу для РЭНов (ремонтно-эксплуатационные нужды), в конце декабря узнаем о том, что с 2018 года можем поставлять трубы и для инвестиционных проектов, а в мае, на Петербургском международном экономическом форуме, подписываем программу научно-технического развития.

Сегодня «Газпром» – наш ключевой клиент, и это многое диктует в характере наших отношений. Разумеется, мы признательны компании за такое доверие и гарантируем полное выполнение всех взятых на себя обязательств. В текущем году мы должны поставить для «Газпрома» свыше 450 тыс. т труб. И, безусловно, сделаем это.

– Как ведется сотрудничество с другими компаниями – заказчиками нефтегазового комплекса России?

– С расширением узких мест на производстве и выполнением обязательств перед «Газпромом» осуществлять заказы на поставку ТБД для других компаний нам становится проще. Мы понимаем ценность каждого клиента, особенно в свете того, что, будучи почти два года без аккредитации в главной газовой компании страны, мы фактически выжидали благодаря именно этим компаниям. Сегодня же мы участвуем во всех тендерах на поставку ТБД.

– С какими трудностями вам приходилось и приходится сталкиваться в ходе развития бизнеса? И как, в частности, вы оцениваете российский инвестиционный климат?

– Инвестиционный климат в нашей стране, на мой взгляд, можно охарактеризовать так: выживает тот, кто умеет быстро подстраиваться под момент. Этот принцип формирует новое поколение менеджеров, способных развиваться, смотреть не в одну точку, а по сторонам, мыслить стратегически, принимать решения моментально, на месте, и быть абсолютно в курсе всей ситуации в компании.

Если же говорить о трудностях – думаю, все понимают, что когда на рынке появляется новый игрок, не всем это нравится. Мы тоже столкнулись с определенным сопротивлением рынка, но смогли его преодолеть. Были и сложности с поставкой листа для изготовления трубы, было и создание отрицательного имиджа среди общественности о нашей работе, и сложности с транспортировкой уже законтрактованных объемов штрипса. Разное было. Мы с пониманием ко всему относимся. Ведь это крупный бизнес. Но время расставило всё по своим местам, и я не хочу возвращаться к прошлому. Что было – то было. Сегодня наша загруженность и законтрактованность – самая высокая по отрасли. И это главное. ■

Мы знаем, как создается совершенство **L'EPÉE**
1839



Вы подбираете достойный подарок?

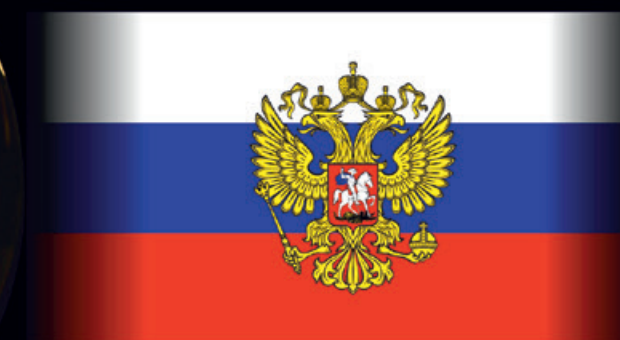
Представляем вам настольные механические часы знаменитой швейцарской мануфактуры L'EPÉE. Часами этой фирмы пользовались премьер-министр Великобритании Уинстон Черчилль, Папа Римский, президент США Джон Ф. Кеннеди и многие другие выдающиеся люди всего мира.

Мануфактура L'EPÉE выпустила специальную серию "Russian Time", символизирующую историческое значение великой России.

Таким образом, часы L'EPÉE — не только аксессуар интерьера, но и великолепный подарок дорогим Вам людям, который может стать семейной ценностью.

Достойный подарок достойному человеку!

8-дневный запас хода, 18 камней, корпус — полированная латунь, покрытие - золото.
Лимитированный выпуск 250 штук.



«Russian Time»

LA TOUR

www.avra.su
+7(916) 293-72-00
На правах рекламы

ГАЗОВЫЕ ХАБЫ ЕС

За лидерами никто не гонится

Либерализация газового рынка ЕС одной из своих флагманских идей и задач назвала создание на своей территории достаточного числа ликвидных газовых хабов и иных площадок для организации торговли природным газом и его производными на рыночных принципах с целью постепенного отказа от традиционного контрактного ценообразования. Первый такой хаб – британский NBP – был создан в 1996 году, позднее к нему присоединялись континентальные площадки: бельгийский Zeebrugge (2000 год), нидерландский TTF и итальянский PSV (2003), французские REGs (2004), австрийский CEGH (2005), немецкие Gaspool и NCG (2009). Прочие центры торговли либо слишком молоды (Чехия, Польша, Венгрия), либо не показывают никакой активности.

ТЕКСТ ▶ Светлана Мельникова, ИНЭИ РАН, РГУНГ имени И.М. Губкина

ФОТО ▶ ПАО «Газпром»

Процессы создания и становления газовых хабов неизменно находятся в эпицентре отраслевого внимания. Сегодня общее число хабов в Европе достигло 17. Кроме того, газ торгуется на 20 сырьевых биржах и в 20 крупных брокерских домах. Много это или мало? Если предположить создание центра по торговле газом в каждом государстве – члене ЕС, то явно недостаточно. Если же следовать концепции Целевой модели рынка газа в ЕС, требующей создания газового хаба в каждой рыночной зоне (предположительно их будет около десяти), то часть сегодняшних площадок уже не нужна. И хотя активные дискуссии о развитии хабов в рамках Целевой модели идут более десяти лет, окончательная конфигурация рынка пока так и не определена. Однако всё это время отчеты о динамике развития сектора были одним из инструментов в переговорах с поставщиками для изменения системы ценообразования в пользу привязки к котировкам торговых площадок.

С 2015 года победная отчетность о новых площадках, охватывающих

все новые страны, росте торгуемых и реальных объемов, всё большем числе участников и сделок, о расширении линейки торговых продуктов несколько поутихла. В 2017 году отчет европейского регулятора ACER впервые представил не количественную, а качественную оценку всего имеющегося «хабового хозяйства». И оценка эта оказалась достаточно отрезвляющей.

Зрелая двойка

Только два европейских хаба – NBP и TTF – регулятор ACER называет зрелыми и устоявшимися. Для всех остальных найдены различные определения, дающие надежду на успех в будущем. Так, площадки во Франции, Германии, Италии, Бельгии, Австрии и Чехии, по определению ACER, являются «продвинутыми», но с дефицитом ликвидности. Испания, Польша и Словакия имеют «создающиеся» центры торговли, а Португалия, Балтия и Восточная Европа – «зарождающиеся». Последние характеризует зачаточная ликвидность на низком уровне, преимущественно ориентированная на спот, доминирование долго-

срочных контрактов и двусторонних сделок, разрозненные группы различных потребителей на ранних стадиях создания рынка, необходимость организации системы «вход-выход». Иными словами, регулятор фиксирует, что даже спустя 10–15 лет с момента создания эти площадки по-прежнему «онижедети», хоть и в разной мере.

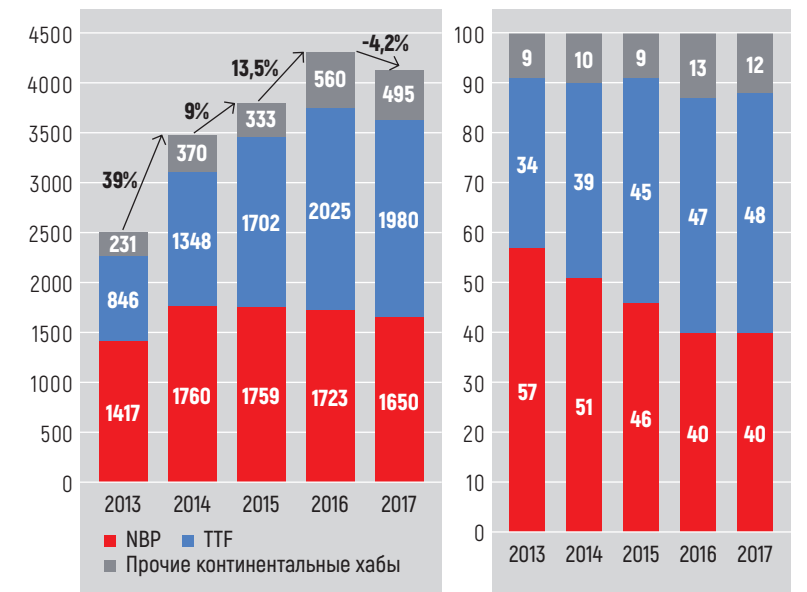
Традиционно развитость и ликвидность газового хаба характеризуются несколькими объективными критериями: объем договоров с/без физической поставки газа, количество участников торгов и совершенных сделок, разнообразие предлагаемых торговых продуктов и т.д. Существуют и более специфические показатели – разница между ценой спроса и предложения (Bid-offer spread), объем портфеля заказов (Order book volume), ценовая чувствительность портфеля заказов (Order book price sensitivity), индекс ННП, но это тема для отдельного разговора.

Результаты 2017 года в рассматриваемом секторе оказались ожидаемыми и неожиданными одновременно. Так, один из ключевых

показателей – торгуемые объемы без физической поставки, – неизменно росший все последние годы, вдруг сократился на 4,2% (рис. 1). Объяснения о низкой волатильности и слабом спросе на сезонные продукты мало добавляют в понимании загадочного поведения трейдеров, ослабивших интерес к финансовым инструментам на основе природного газа. А вот тот факт, что британский NBP заметно уступает свои позиции ведущей континентальной площадке TTF, вполне понятен. Британская площадка после объявления Brexit становится всё менее удобной для трейдеров, добавляя к их рискам правовые неопределенности и колебания курса фунт/евро. По итогам 2017 года почти половина всего «бумажного» газа в ЕС торгуется на базе TTF (48%), в то время как доля британского хаба сократилась до 40%.

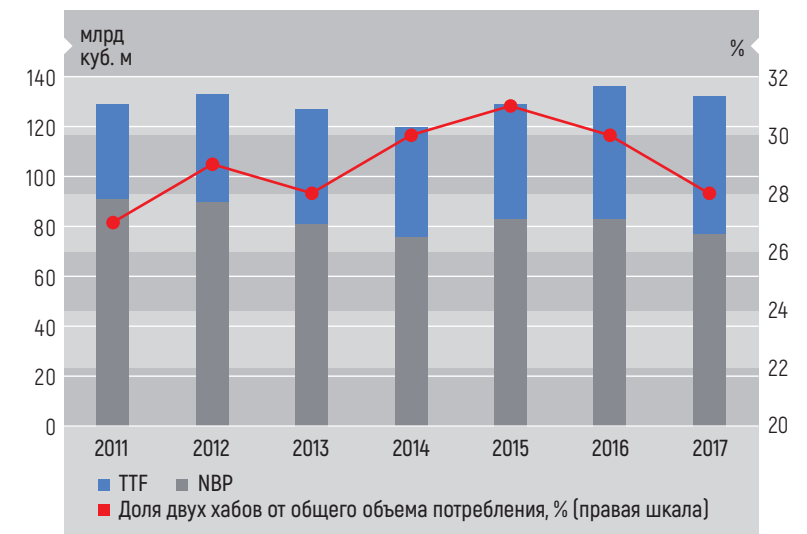
Даже с учетом этих внутренних перетоков совокупная доля двух ведущих площадок остается почти неизменной, в то время как все прочие центры торговли на протяжении пяти последних лет едва превышают 10% в общем объеме торгов. Это

Рис. 1. Объемы и структура торгуемого природного газа на европейских площадках в 2013–2017 годах, млрд куб. м



Источник: Trauport

Рис. 2. Торги природным газом с физической поставкой на хабах NBP и TTF и их доля от общего потребления газа в ЕС, 2011–2017 годы

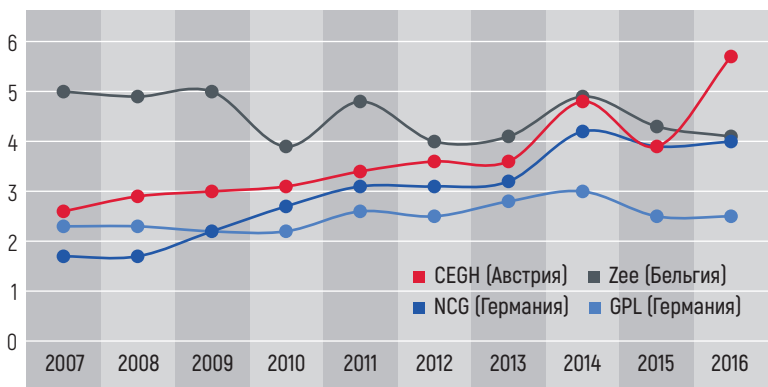


Источники: Ofgem, GTS

принципиально важно для понимания текущего состояния европейского газового рынка, где системно доминируют две ведущие площадки, определяя всю ситуацию в регионе. Такой диспаритет между двумя лидерами и десятком «протохабов» прослеживается при анализе любого критерия, характеризующего деятельность сектора краткосрочной торговли.

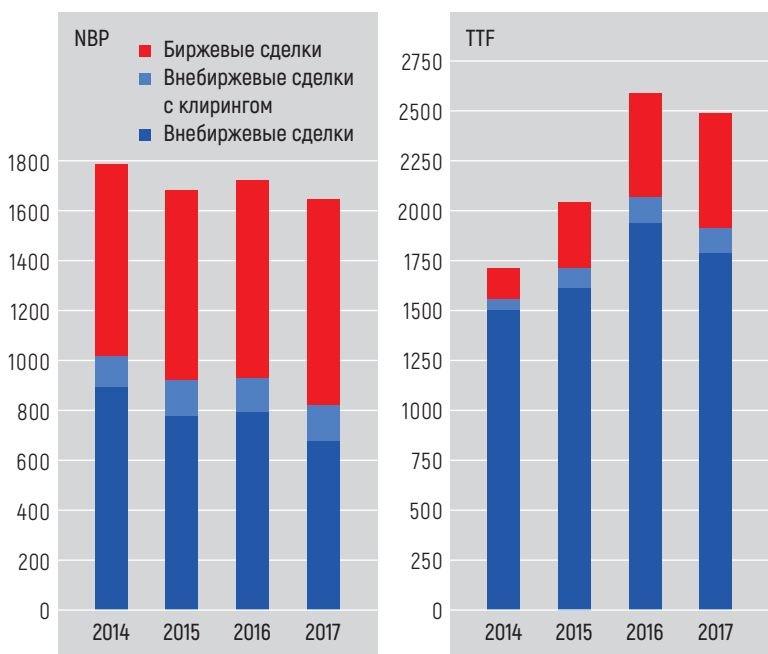
Что касается торгов газом с физической поставкой товара, то в Британии этот показатель сократился с 91 млрд куб. м в 2011 году до 77 млрд в 2017-м, в Нидерландах идет обратный процесс: рост с 38 млрд до 55 млрд куб. м. (рис. 2). Но совокупный объем реальных торгов на NBP и TTF за последние семь лет практически не изменился, составляя около 130 млрд куб. м. Не будем

Рис. 3. Динамика ликвидности на «продвинутых» европейских хабах (churn-rate), 2007–2016 годы



Источники: IEA, OIES

Рис. 4. Структура торгуемых объемов на NBP и TTF, 2014–2017 годы



Источник: Трапорт

спешить с выводами, является ли эта планка потолком, хотя определенные основания к этому есть – в условиях максимального благоприятствования объемы реальных поставок здесь дальше не идут.

Помимо очевидного факта стагнации реальных поставок газа, проходящих через ведущие хабы, принципиально важно, что эти 130 млрд куб. м составляют менее трети от всего потребления газа в ЕС, а этого явно недостаточно, чтобы называть цены, формируемые на этих площадках, репрезентативными для всего европейского рынка.

Да, хабы в Британии и Нидерландах достаточно зрелы и ликвидны, чтобы вырабатывать адекватную рыночную цену для Северо-Западной Европы на основании текущего соотношения спроса и предложения в данном регионе,

но никак не для всей Европы. Цены NBP или TTF не могут являться бенчмарком для Средиземноморья или Восточной Европы, где иная рыночная ситуация, но при этом локальные хабы далеко не настолько ликвидны, чтобы вырабатывать цены для своего региона. Иными словами, привязывать поставки газа, скажем, в Италию к котировкам TTF неправильно, поскольку они «чужие» для Средиземноморья, а итальянский хаб PSV вот уже 15 лет находится в стадии становления и ценовым ориентиром его котировки могут быть названы весьма условно.

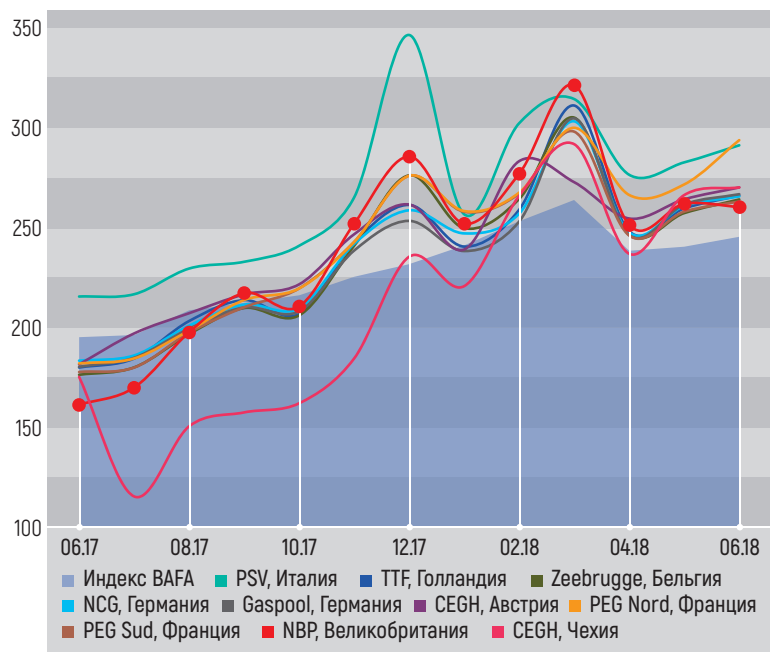
Производным от объемов торгов является общепринятый и очень значимый критерий, характеризующий ликвидность краткосрочного рынка на хабах и биржах, так называемый churn-rate. В данном случае мы имеем в виду его классическое определение как соотношение торгуемых (бумажных) и физических товарных поставок, иными словами – сколько раз была перепродана единица газа на данной площадке. Если этот показатель превышает 15, площадка считается ликвидной и способной формировать адекватные рыночные цены. Churn-rate для двух европейских лидеров – NBP и TTF – в 2017 году составляет 23 и 39 соответственно, что однозначно трактует эти площадки как достаточно ликвидные.

Ликвидность не растет

Все остальные европейские центры по краткосрочной торговле газом по этому показателю не превышают пяти. На рисунке 3 представлен показатель churn-rate для «продвинутых», по терминологии ACER, хабов с диапазоном 2,5–5,7, причем важно, что ликвидность на этих площадках практически не растет на протяжении десяти лет, что не дает надежды на ее резкий рост в ближайшей перспективе. Хотя самый простой путь увеличения ликвидности – наращивание торгуемых «бумажных» объемов, причем кратное, а не на проценты, как сейчас. И сделать это в рамках локального рынка вполне под силу двум десяткам активных трейдеров и спекулянтов, однако это не происходит.

Крайне низкий уровень ликвидности всех европейских площадок, за исключением двух, без шансов быстрой нормализации ситуации стал одной из причин того, что из системы мониторинга развития европейского газового рынка этот важный показатель был вовсе исключен.

Рис. 5. Стоимость природного газа в Европе, 2017–18 годы, \$/тыс. куб. м



Источники: ICE, NCG, CEGH, GTS, IPEX

В практике газового рынка ЕС природный газ торгуется как на хабах, так и на биржах. Но широко употребляемый термин «биржевая или спотовая торговля» представляется не совсем корректным, поскольку это лишь подвиды более общего понятия «краткосрочная торговля», где основную долю составляют внебиржевые двусторонние нестандартизированные договоренности с элементами рыночного ценообразования (over-the-counter, OTC). Такая внебиржевая сделка заключается напрямую между двумя сторонами с использованием стандартных условий договора (цена, объемы, сроки поставки). Большинство таких сделок заключается в организованных местах торговли (биржи, брокерские дома) либо напрямую между продавцом и покупателем, при этом организаторы торгов не несут ответственности за соблюдение сторонами условий договора. Также при их заключении не требуется предварительное резервирование денежных средств. Иными словами, это некая переходная форма от прямых свободных двусторонних договоренностей до полноценной биржевой операции.

На протяжении последних лет отчеты рыночных аналитиков фиксировали постепенный рост собственно биржевых операций

в бумажной торговле природным газом на фоне сокращения внебиржевых сделок, которые в целом по ЕС снизились с 69% в 2014 году до 60% в 2017-м. Текущий, 2018 год неожиданно ломает казалось бы устоявшуюся тенденцию. Отчетность за первые семь месяцев показывает возврат доли внебиржевых сделок до 65% от общего объема. Еще 7,7% внебиржевых двусторонних сделок проходят через процедуру клиринга, а биржевые операции составляют 27,3% против 33% годом ранее.

Еще более любопытно сравнить структуру торгов в Британии, где биржевые операции составляют около половины, и на континенте, где сильно доминируют внебиржевые сделки (рис. 4). При сокращении абсолютных объемов на NBP в пользу TTF британский хаб остается куда более зрелым рыночным образованием, нежели ведущая континентальная площадка, рост показателей которой произошел во многом не благодаря органическому развитию, а изменению методик и добровольно-принудительному переводу всех операций национальной компании GasTerra на привязку к котировкам TTF.

Спокойная ценовая конъюнктура на природный газ в Европе, наблюдаемая с начала 2014 года,

по сути, нивелирует и еще один неизменный аргумент сторонников рыночных преобразований – сравнение контрактных и краткосрочных цен в пользу последних. Так, весь минувший год котировки европейских площадок практически всегда оказывались выше контрактных цен на природный газ (на примере индекса BAFA, дающего среднюю цену всех поставок на границе Германии), см. рис. 5.

Создание достаточного количества ликвидных и развитых газовых хабов в ЕС заявлено одной из ключевых задач в процессе либерализации газового рынка объединенной Европы. Для достижения этой цели создана обширная правовая база, регуляторы разработали и приняли блоки развивающих документов, налажена система мониторинга. Привязка к котировкам газовых хабов стала одной из центральных тем жестких переговоров с поставщиками газа в регион, в результате чего существенно изменилась система ценообразования. Хотя очевидно, что краткосрочность с ее непредсказуемостью и волатильностью для поставщиков крайне неудобна.

Однако общая ситуация в секторе даже на таком благоприятном фоне изменилась мало. В регионе успешно функционируют две ведущие площадки, а все остальные либо находятся на ранних этапах развития, либо остаются только на бумаге, несмотря на то что созданы уже 10–15 лет назад. Спокойная ценовая конъюнктура последних лет и достаточно предложение газа в регионе и вовсе привели к регрессу некоторых ключевых показателей. Ростки краткосрочной торговли на едином европейском рынке газа пробиваются весьма вяло, несмотря на обильный полив и уход. В связи с этим возникает крамольный вопрос: а что если эта пресловутая победа «спота над контрактом» не слишком удобна не только поставщикам, но и потребителям? ■

ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает исполнительный вице-президент группы компаний «Нью-Тек Сервисез», профессор Российского государственного университета нефти и газа им. И.М. Губкина Валерий Бессель



ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ АРКТИКИ



БЕСЕДУЕТ > Александр Фролов

ФОТО > Российский государственный университет нефти и газа им. И.М. Губкина, будущее-арктики.рф, ПАО «Газпром нефть»

– Почему так?

– Когда бакалавр выпускается из вуза, он не знает, куда устроиться на рынке труда. Узкая специализация на этом уровне обучения только вредит. В то время как бакалавр в области механики, даже выпущенный нефтегазовым вузом, может найти работу в ракетостроении или автомобилестроении.

А вот магистратура должна вестись по разным узким и строго специализированным направлениям и должна быть исключительно платной. За нее должны платить либо сами магистранты, либо компании, которые заинтересованы в конкретных специалистах.

Работая в вузе, я зачастую сталкиваюсь с магистрантами, которые отнюдь не глупые, но они тратят свое время и силы на массу посторонних, на мой взгляд, вещей, а в итоге, когда они приходят в отрасль, их приходится снова учить. Плата за обучение в магистратуре будет только дисциплинировать обучающихся.

Магистрант должен быть заинтересован в получении знаний – это его будущая зарплата и позиция, которую он сможет занять в отрасли. В реальности на производстве понятие «инженер-буровик» трансформируется в инженера по растворам, трубам, породоразрушающему инструменту, гидравлическим забойным двигателям и многим другим направлениям сложного процесса строительства скважин.

– Валерий Владимирович, как вы оцениваете научный и образовательный потенциал России в сравнении, скажем, со странами Запада?

– Весьма конкурентным. В образовании на Западе есть много полезного, нам есть чему учиться. Там образование больше ориентировано на конкретные текущие потребности отрасли. Поэтому у них больше результатов. Полагаю, нам также следует модернизировать систему нефтегазового образования. Но мы этим занимаемся.

– Каким образом?

– Со мной, наверное, не все согласятся, но позволю себе высказать личную точку зрения. Бакалавриат в нефтегазовых вузах должен готовить специалистов по значительно более крупным и обобщенным направлениям знаний, нежели сейчас. Например, в нашем университете – специалистов по управлению, механике и специалистов по горному делу.

В настоящий момент всего два проекта в мире реализуются в условиях сложной ледовой обстановки на шельфе Арктики



То есть нужно готовить специалиста по той специальности, по которой он будет работать. Если, допустим, «Газпром флоту» понадобятся механики-судоводители, то он должен готовить в вузе для себя механиков-судоводителей.

За счет внедрения этой системы у вузов появятся дополнительные деньги, которые они смогут направить на профессорско-преподавательский состав. Они смогут привлечь для чтения лекций и проведения занятий большее количество специалистов с производства, в том числе и зарубежных. Те зарплаты, которые вузы могут предложить сейчас, большинству высококлассных специалистов неинтересны. Вузу практически нечем их привлечь. Кроме морально-волевых.

– То есть вы исходите из того, что платящий за обучение человек будет больше заинтересован в получении знаний?

– По моим наблюдениям, сейчас действительно стремящихся к знаниям

ребят – 10–15% от общего количества обучающихся. Примерно так же было и во время моих студенческих лет. Поэтому можно говорить о постоянстве генерации талантов.

Кстати, диссертации должны быть, как раньше, не формальностью, а некой работой, решающей конкретную проблему отрасли.

Двигателем науки в нефтегазовой отрасли России сегодня являются в большей степени не вузы, а специализированные научно-технические подразделения нефтегазовых компаний. А это не совсем правильно. Вузы должны работать в самой тесной кооперации с отраслью, тогда и результат будет более значимым как для отрасли, так и для вузов, в том числе и для целей подготовки высококлассных специалистов.

Шельф

– Если говорить о вопросах разведки и добычи, есть арктический шельф, к которому проявляет инте-

рес масса компаний и стран. Арктический шельф России изучен очень слабо, примерно на 11–12%. Если мы посмотрим на Карское море, там гораздо более жесткие условия, чем в Баренцевом и Печорском. Существуют ли в нашей стране сейчас технологии, которые позволили бы разрабатывать месторождения в условиях почти круглогодичных льдов толщиной порядка 2 м и более?

– Действительно, все возможные в будущем великие открытия в области нефти и газа будут связаны с шельфом. Сегодня самый большой опыт разведочного бурения в российской Арктике у «Газпром флота» – с начала 2000-х годов компания открыла девять новых месторождений на арктическом шельфе. И я думаю, впереди еще новые открытия крупных уникальных месторождений. Шельф восточнее Карского моря пока terra incognita. Вести промышленную добычу углеводородов подо льдами пока не умеет никто в мире. В настоящий момент всего два проекта в мире реализуются в условиях сложной ледовой обстановки на шельфе Арктики. Первый – в России. Это МЛСП «Приразломная» «Газпром нефти». А второй – в море Бофорта на Аляске с искусственного острова Нортстар.

Большая проблема, связанная с шельфом, – проводить сейсмику в условиях льдов. То же самое усложняет добычу. Но эта проблема решается. К примеру, сегодня ЦКБ «Рубин» подготовило концепцию автоматизированного подводного бурового комплекса «Айсберг» с атомной энергетической установкой для геологоразведки и добычи углеводородов подо льдами Арктики. Работ на шельфе ведется мало из-за того, что у нас практически все морские акватории – замерзающие. Это объективно ограничивает спрос

ПРИ СРЕДНЕСТАТИСТИЧЕСКОМ ДЕБИТЕ СКВАЖИН ПО НЕФТИ И ГАЗУ, А ТАКЖЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ КПД ПРЕОБРАЗОВАНИЯ УГЛЕВОДОРОДНОГО ТОПЛИВА В ЭЛЕКТРИЧЕСКУЮ ЭНЕРГИЮ НА ТЕПЛОВЫХ СТАНЦИЯХ ВЫХОДНАЯ ЭЛЕКТРИЧЕСКАЯ МОЩНОСТЬ С ПЛОЩАДИ 100 ГА БУДЕТ СОСТАВЛЯТЬ ПОРЯДКА

40 МВт

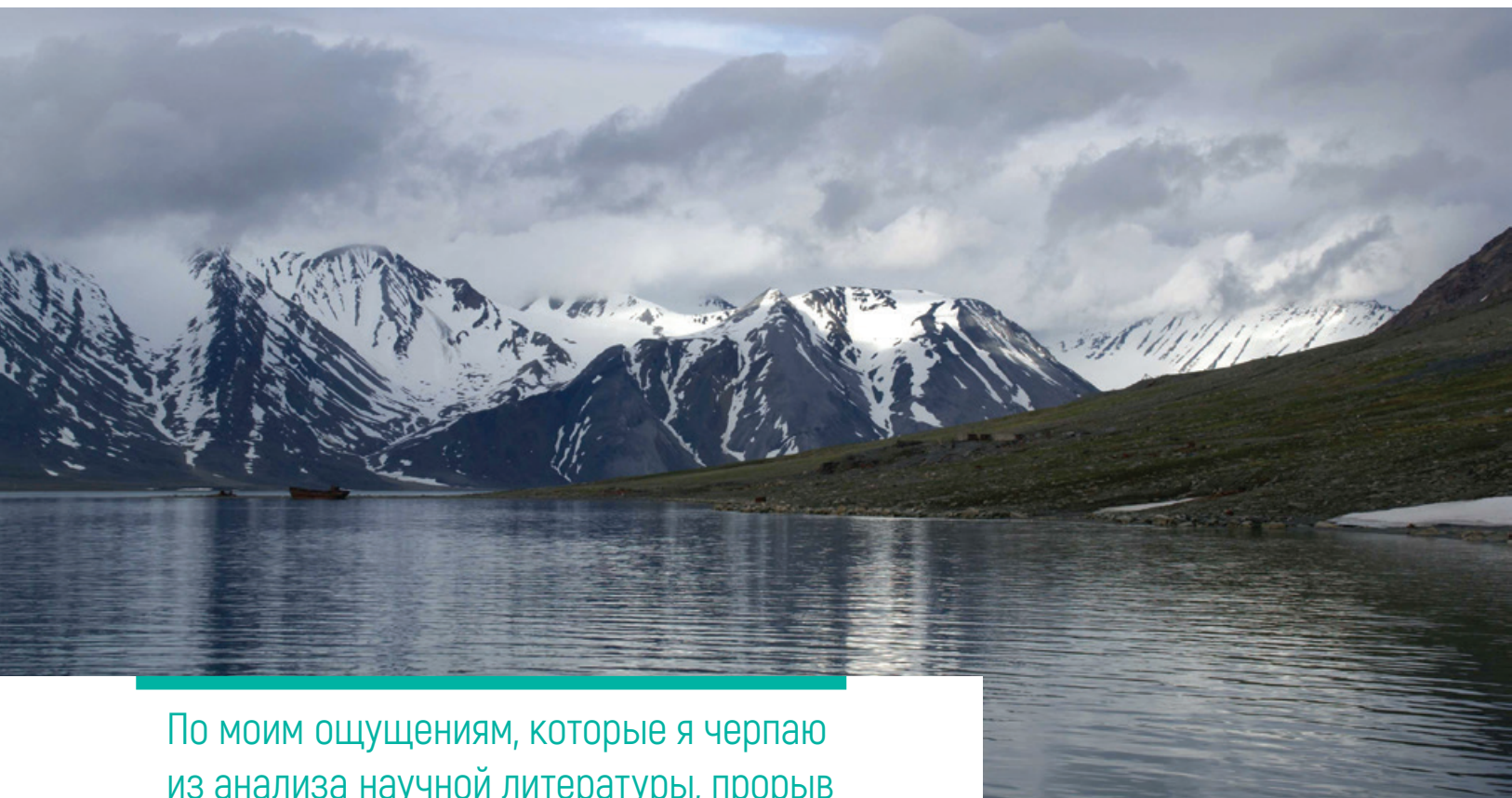
для газовой скважины

9–10 МВт

для нефтяных скважин

33–35 МВт

для СЭС



По моим ощущениям, которые я черпаю из анализа научной литературы, прорыв в области управляемого термоядерного синтеза можно ожидать уже к середине нынешнего века



на оборудование и суда для работ на шельфе. Об это спотыкаются объективно необходимые стране процессы импортозамещения оборудования для разведки и добычи углеводородов на шельфе. На производстве десятка комплексов подводных добычных комплексов рентабельного бизнеса не построишь. Нужно производить и продавать оборудование хотя бы для 40–50 офшорных скважин в год. А как показывает опыт «Газпром флота», реально работать на арктическом шельфе можно только около 3,5 теплых месяцев в году. Это примерно 1–2 скважины. Только в редкие рекордные годы компании удавалось пробурить три разведочные скважины за сезон.

Чтобы нарастить объемы работы на шельфе, полагаю, имеет смысл

выстраивать совместные проекты с Китаем, который бурит скважины в своей незамерзающей прибрежной зоне. Нам надо научиться проводить совместные изыскания, создавать производственно-технологические цепочки и, наверное, думать о совместной добыче углеводородов на шельфе, которые будут востребованы как нашей, так и их быстро растущей экономикой.

– **А если создать производства и выйти на рынок Китая?**

– Китай откажется. Он не заинтересован в простой покупке оборудования. Заинтересовать его может только совместный взаимовыгодный проект. И я уверен, что в ближайшие годы такой проект – производство устьевого оборудования для работы на арктическом шельфе – будет реализован. Для работ на глубинах 300–400 м в замерзающих морях без такого оборудования не обойтись.

– **Разве у Китая нет такого оборудования, если они уже работают на своем шельфе?**

– Они освоили производство оборудования для своих условий. Но с ним нельзя работать в условиях низких температур и сложной ледовой обстановки. Производство такого оборудования требует специфических знаний и опыта.

Надо быть полезными друг для друга. Нам нужны китайские промышленные мощности и европейские, в том числе и немецкие, технологии. А им остро нужны наши углеводороды. Так что мы кровно заинтересованы друг в друге. А в будущем, когда не только мы, но и наши соседи по Арктике займутся ее освоением, будет очень востребован наш опыт работы на замерзающем шельфе. Сегодня только компании Группы «Газпром» умеют на практике работать во льдах. И могут поделиться своими знаниями и опытом с другими странами, не бесплатно, конечно.

Пока же арктический шельф остается в статусе общероссийской кладовой. «Газпром» абсолютно правильно сделал, что сосредоточил свои усилия на полуострове Ямал, офшорных месторождениях острова Сахалин и месторождениях юго-востока страны. Это хоть и сложные регионы, но здесь работать гораздо легче, чем на арктическом шельфе. Кроме того, новые

центры газодобычи позволят обеспечить надежный экспорт как на Запад, так и на Восток. Газовая отрасль, если говорить о разработке таких уникальных месторождений, как Чаяндинское и Ковыктинское, позволит привлечь в восточные регионы России огромные инвестиции. Будут создаваться новые рабочие места, а следом вырастет спрос на углеводороды и внутри страны. Разрабатываемых сейчас месторождений в новых центрах газодобычи хватит стране на ближайшие 40–60 лет.

– **А что потом? Шельф?**

– Я бы не заглядывал на более отдаленную перспективу. Потом нужно смотреть по ситуации в отрасли – на развитие технологий, цену ресурсов, изменения климата. Нефть и газ – теоретически возобновляемые ресурсы, но геологическое время формирования ловушек – миллионы и десятки миллионов лет, что практически ставит нефть и газ в ряд невозобновляемых ресурсов. В конечном итоге, как это было уже не раз в истории развития человечества, произойдет смена энергетической парадигмы, что является следствием диалектического процесса научного познания.

Смена парадигмы

– **Новая парадигма – это возобновляемые источники энергии?**

– Не только. Мы занимаемся вопросом возобновляемой энергетики. На лекциях для магистрантов я привожу пример, что на 100 га земли мы можем пробурить одну газовую скважину, или пять-шесть нефтяных скважин, или установить солнечные панели с КПД 20%. При среднестатистическом дебите скважин по нефти и газу, а также существующих КПД преобразования углеводородного топлива в электрическую энергию на тепловых станциях выходная электрическая мощность с этой площади будет составлять порядка 40 МВт для газовой скважины, 9–10 МВт для нефтяных скважин и 33–35 МВт для СЭС, а земля будет выведена из оборота в любом случае. Но солнечная энергия практически бесконечна, как говорит наука, солнце будет нам светить еще 4 млрд лет.

Когда я начал заниматься темой возобновляемой энергетики, мне

пришлось обратиться к опыту Советского Союза. Я не хочу никого обижать, но в техническом и технологическом плане СССР был многократно мощнее современной России. Наша страна была лидером на всех направлениях науки и техники, в том числе и в вопросах возобновляемой энергетики. Союз был лидером по разработкам в области управляемого термоядерного синтеза, водородной, ветровой и солнечной энергетике. Только в нашей стране был разработан и реально летал на водородном топливе самолет Ту-155.

У нас были колоссальные наработки в области управляемого термоядерного синтеза. «Токамак», аналоги которого сейчас используются во всех лабораториях мира, был разработан советскими учеными в 50-х годах прошлого столетия. Нашим специалистам десятилетия назад удалось добиться протекания управляемой термоядерной реакции в течение 0,0015 секунды. Это было достигнуто на компьютерной технике середины прошлого столетия. С учетом ураганных темпов развития науки и техники, и особенно вычислительной, термоядерный синтез – это безусловно очень перспективное направление мировой энергетики. Тем более что сырьем для него мы также обеспечены на миллиарды лет. По моим ощущениям, которые я черпаю из анализа научной литературы, прорыв в области управляемого термоядерного синтеза можно ожидать уже к середине нынешнего века. Но до практического его применения в энергетике пройдет еще очень много времени, поэтому нефть и газ пока являются и долго еще будут оставаться основой мировой энергетики – их надо добывать и продавать.

– **Но ведь ни один энергетический ресурс, освоенный человечеством, не был заброшен после того, как происходила смена энергетических парадигм. Мы до сих пор используем дрова и уголь. Притом угля потребляем даже больше, чем потребляли в условный «век угля».**

– Так и есть. И после следующей смены парадигмы нефть и газ никуда не уйдут. Они будут востребованы. Но скорее не в области энергетики, а в области нефте- и газохимии. ■

ТЕКСТ • Олег Яновский, выпускник Даремского университета (Великобритания) и МГИМО

НАСТОЯЩИЕ ДЖЕНТЛЬМЕНЫ

Портрет английской элиты



В последнее время многие богатые россияне выбирают местом жительства Великобританию. Еще больше наших сограждан отправляют туда своих детей на учебу. При этом большинство из них не догадывается, что британское общество сохраняет кастовый характер. Стать полноправным членом английской элиты иностранцу практически невозможно. Ключом к пониманию сути британского истеблишмента является представление о том, как эта элита вырастает, рекрутируется и в дальнейшем действует. Именно описание функционирования британской частной школы показывает, чем является британская элита.

ФОТО • Фотобанк 123RF, из открытых источников, с сайтов Eton College, hildbedealumni.wordpress.com, durham university, en.wikipedia.org, Harrow School, oxfordpolo.co.uk, thecharterhouse.org, winchestercollege.org

Прежде всего необходимо определить, кто считается элитой в Британии. Здесь доминирует так называемый земельный фактор – именно представители земельной аристократии служат костяком высших классов. Деревенская Англия отделяет традиционное аристократическое общество и членов высших классов от городской элиты, которая считает себя частью высшего круга, но таковой в полной мере не является. Городская



«Витраж, посвященный посещению школы Найгав королевскими особами в 1905, 1646 и 1804 гг.

элита – основной проводник либеральной экономической модели, поддерживаемой идеей об универсальных правах человека. Космополитизм, мультикультурализм и прогрессивные либеральные течения лишь усиливают стремление традиционных элит переезжать из города в деревенскую местность, а детей отдавать в те немногие оставшиеся частные школы, которые всё еще сохраняют систему полного пансиона (Harrow, Eton, Winchester).

Землевладельцы

Данный феномен в Англии наблюдается на протяжении многих столетий, так как переезд за город – это попытка географически и социально приблизиться к элите и одновременно оградить себя от других слоев населения. И это престижно. Историческая ценность члена высшего класса в рамках The Shire (сельская, загородная жизнь) состояла в его статусе чиновника, руководящего и порой одновременно владеющего определенным поселением или общиной. Представитель высшего класса – не просто житель сельского населенного пункта, но и его владелец, отвечающий за быт и производство в своих владениях.

Существующая схема распределения собственности мало чем отличается от феодализма, да и право, регулирующее это распределение, не претерпело существенных изменений. Большую часть дохода землевладелец получает от сдачи в аренду земель и владений: все, кто живет и работает на этих землях, должны платить ренту хозяину. Однако немалая часть приходится и на собственное производство, особенно учитывая, что земледелие, охота и такие виды деятельности, как разведение лошадей, считаются крайне престижными среди высших классов Великобритании. Более того, не стоит считать такой вид заработка архаичным, ведь он может принимать и менее очевидные формы. Например, похожая ситуация существует в Лондоне: его центральные районы, как и 200–300 лет назад, принадлежат землевладельцам и аристократии. Что касается жилья, то в большинстве случаев его нельзя купить, но можно взять в длительную аренду (на 100–200 лет).

В престижнейших частных школах учатся больше всего детей земельной аристократии и представителей Лондонского Сити. Но также есть иностранцы, в том числе русскоязычные, и представители средних, а иногда даже низших

классов (благодаря стипендиям). Объект данного исследования – прежде всего дети представителей высших сословий. Традиционная культура их класса практически не меняется на протяжении веков, а практикуемые ими ритуалы и само отношение к школьному образованию и тому значению, которое оно имеет в процессе воспитания последующих поколений элиты, существенно отличается от подобного отношения у других классов.

Несмотря на меняющуюся политическую, экономическую и социальную реальность, аристократия является костяком британского общества, а дети этого класса обязаны пройти через те же испытания и воспитательный процесс, что и их предки. Наличие

Представители земельной аристократии служат костяком высших классов Великобритании. Большую часть дохода землевладелец получает от сдачи в аренду земель и владений: все, кто живет и работает на этих землях, должны платить ренту хозяину



редких представителей других классов в элитных частных школах Англии – лишь часть процесса адаптации института Public School (частная британская школа) к социальным изменениям в обществе с попыткой их учета в масштабах школы.



Ключевое отличие британской элиты от элит в других странах заключается в ритуальной ссылке своих детей в частные школы в совсем раннем возрасте

Отрыв от семьи

Ключевое отличие британской элиты от элит в других странах заключается в ритуальной ссылке своих детей в частные школы в совсем раннем возрасте. Отдавая за обучение детей по 30–40 тыс. фунтов в год (что на 20–30% больше среднегодовой зарплаты в стране), отрывая их от семьи и дома, родители рассчитывают на ту перспективу, блага или качества, которые в будущем сможет получить их ребенок благодаря элитному образованию. Они отказываются от встреч со своими детьми и жизни с ними в одном доме с целью поддержать и усилить статус семьи в обществе. В основе созданной в Великобритании в середине XIX века системы частных школ и феноменальной ее эффективности лежит убеждение, что если убрать ребенка из семьи в раннем возрасте, то его эмоциональные потребности и нужды будут направлены целиком на школу – на учителей и одноклассников.

Важно понимать, почему целый класс, безусловно один из наиболее влиятельных в мире, решает, что дети обязательно должны страдать, чтобы стать полезными гражданами. Ведь отрыв ребенка от семьи, и прежде всего от матери, в возрасте 6–7 лет не может не сказаться на дальнейшем развитии его психики. Однако именно механизмы защиты и социальной адаптации, которые вырабатываются у школьника с первых лет его обучения в частной школе, являются отличительной чертой британского высшего класса.

В школе, а затем в университете есть «географический» контекст с существующим разделением на школу и окружающий мир; на тех, кто достоин и может учиться в частной школе, и тех, кто не может, то есть на «своих» и «чужих». Здесь уместно упомянуть об английском феномене Town and Gown, предполагающем территориальное разделение на саму школу или университет (как центр населенного пункта) и периферию – всё, что окружает учебное заведение, включая находящиеся рядом здания, предприятия, самих жителей населенного пункта, которых ученики рассматривают в качестве поставщиков услуг по обслуживанию нужд школы. В связи с необходимостью делить



одно географическое пространство между двумя абсолютно разными слоями населения еще со средних веков возникали многочисленные конфликты. Данный пример отображает структуру британского общества, в рамках которой практически в каждом институте существует четкое социальное разделение.

Нужно понимать, что жизнь в частной британской школе – это жизнь в крайне ритуалистическом, исключительно мужском иерархическом обществе. Психологи описывают выпускников частных школ, как «идущих по жизни с хорошо развитыми телами, отлично развитыми умами и недоразвитыми сердцами». Родители прекрасно осведомлены о том, что их дети будут несчастны в школе, но тем не менее всё равно их туда отправляют. Часто из их уст звучит фраза: «Мы знаем, что ты был несчастен в школе, также несчастен был и твой отец, и его отец, но посмотри, чего он добился».

Основным принципом воспитания британской элиты является умение подавлять эмоции. Именно экстремальная сдержанность в эмоциях, привитая в школьные годы, является определяющим фактором в «распознании» элиты. Одним из основных последствий такого эмоционального состояния является знаменитая двусмысленность и неоднозначность в действиях и выражениях англичан.

В Британии есть отдельная категория психотерапевтов, которые специализируются на так называемом синдроме частной школы. Данный термин характеризует состояние выпускника частной школы, у которого вырабатываются определенные защитные реакции, чтобы пережить травму отрыва от семьи и резкую потерю нормальных отношений в атмосфере любви и заботы. Наиболее яркими проявлениями этой самозащиты считаются экстремальная бдительность и наблюдательность, а также раздвоение личности на «частного себя» и «публичного себя». Именно экстремальная бдительность и готовность к опасности существенно снижают социальные навыки при коммуникации с другими классами. Поэтому Old Boy (выпускник частной школы) к «внешнему миру» относится крайне враждебно, считая необходимым держаться своей клики – людей, которые мыслят, действуют и выглядят, как он.

Обучение в частной школе можно описать как процесс, в рамках которого элита отрывает своих детей от всего общества на десять лет с целью производства «супербританца», или истинного английского джентльмена. Как отмечали многие историки и социологи начала XX века, организованный спорт и «превосходная порода» сработали в Британии. Многие из них также выделили существенные расовые отличия между представителями высших классов и остальным населением.

Цели и задачи

Потребность в сплоченном классе эффективных функционеров появилась в середине XIX века и была связана с расширением владений Британской империи и стремительно возрастающей нуждой в пополнении кадрами британских колоний. Изначальным планом было выращивание колониальный элиты в виде сплоченной группы всесторонне развитых администраторов, обладающих схожим набором навыков, взглядов, манер и убеждений, а также внешним видом. Их основной задачей было управление огромными территориями без обращения к грубой силе и существенных денежных затрат. Параллельно расширение Old Boys Network (широкой сети выпускников британских частных школ) выполняло другую задачу, которая стала доминирующей в последующие годы: консолидация, укрепление, а также выработка более внятной системы организации и функционирования правящего класса.

В конце XIX – начале XX века основным «хабом» этого класса были колонии Британской империи, в начале XX века и до Второй мировой войны – проект перехода от империи к содружеству. После Второй мировой войны, когда произошло резкое размывание социальных барьеров, ставшее критичным для идентичности Британии, главным убежищем элиты стали разведывательные службы. Сегодня этот «хаб» в основном представлен академической элитой, условным deep state внутри консерваторов, и «новой колониальной элитой» – классом администраторов и управленцев, предоставляющим свои услуги и доступ к «сети» в рамках работы по найму на крупные международные или заграничные структуры (государственное строительство в различных странах – от Македонии до Казахстана, корпорации в квазиколониях, работа с Китаем, Ближним Востоком и т.д.).

30–40

Тыс. фунтов в год стоит обучение детей в частной школе в Великобритании (что на 20–30% больше среднегодовой зарплаты в стране)



~ Символика Британской разведки: лев и единорог на кольце и корона на жетоне





Разделение общества на классы философов, защитников и ремесленников, каким представлял себе построение идеального государства Платон, было доминирующей идеей Британской империи, оправдывающей классовую структуру английского общества. В ее основе — концепция «органического общества», воплощенного во врожденном неравенстве людей, в сакральном значении традиций и важности социальной иерархии. Именно взаимодействие классов и понимание каждым из них своего места в обществе, подкрепленное верой в сакральное значение британской неписаной конституции, обеспечивали успешность британской политической и социальной системы.

Важно отметить, что «защитники», представляющие высший класс общества, не должны обладать какими-либо специфическими профессиональными навыками, и именно это является их преимуществом. Школы выпускали и продолжают выпускать «универсалов» с практически религиозным убеждением своего превосходства, готовых выполнять любое задание короны на любом участке планеты. Именно пренебрежение технократическими навыками — отличительная черта учебной методологии английской частной школы.

Ненавязчивость доминирования гегемонии и ее отчетливое принятие в форме негласного согласия низших классов является ключевым моментом существования подобной жесткой классовой и иерархической структуры английского общества, которое в уменьшенном размере полностью отображается в рамках частной школы. Как удачно отметил кембриджский лингвист Джордж Уотсон, «англичане смотрят вниз с презрением, а вверх — с восхищением». И действительно, в рамках британского общества, как и в пределах школы,

^ Конная статуя императора Эдварда VII перед монументом королевы Виктории в Калькутте

^ > Памятник Джону, 1-му барону Лоуренс (1811–1879), английскому государственному деятелю, главному комиссару провинции Пенджаб и вице-королю Индии. Вестминстер, Лондон

именно ясное понимание своего места в иерархии и эффективное функционирование и взаимодействие четко разграниченных классов обеспечивают устойчивость системы, внутри которой никто не думает о том, чтобы бросить ей вызов. Важнейшим достижением как империализма, так и построения британского общества в целом было не навязывание сверху, а получение согласия от тех, кем правят. В данном случае слова Маркса о том, что правящий класс также является и правящей интеллектуальной силой, актуальны как никогда.

Сегодня, как и во времена Британской империи, основная задача частной школы — не предоставление каких-либо особых знаний и уж точно не предоставление практической информации, полезной для будущей карьеры, а воспитание учеников как членов определенной клики, одного целого. Представители других классов, приложив невероятные усилия, тоже могут отдать своих детей в частные школы. И хотя они всё равно не будут частью элиты в полном смысле слова, их там научат



Сегодня, как и во времена Британской империи, основная задача частной школы – не предоставление каких-либо особых знаний и уж точно не предоставление практической информации, полезной для будущей карьеры, а воспитание учеников как членов определенной клики, одного целого



^ Награды Британской империи

патриотизму, командному духу, лидерским качествам и, что самое важное, специальным способам одеваться и говорить.

Методы обучения социальным навыкам, формирование идентичности, уверенности и самоуважения применяются для конструирования групповой сплоченности — залога выживаемости класса. Школа из учебного заведения превращается в дом, семью, родину и служит, по утверждению одного известного выпускника, «по праву матерью всех мужчин». Многие бывшие ученики частных школ признают, что именно школа стала их семьей.

В какой бы сфере не работали Old Boys, образование у них должно быть одинаковым. Представители духовенства, армии, политики и бизнеса — все учатся в одинаковых условиях в одних школах и обучаются быть джентльменами. Лишь позже они решают, в какую сферу податься. Таким образом, вне зависимости от сферы деятельности ученика школа создает консолидированный класс джентльменов. Существующая сеть выпускников в разных сферах обеспечивает их социальное и профессиональное продвижение. Выходя во взрослую жизнь, они продолжают контактировать практически исключительно с Old Boys, активно используя доступ к «сети» в своих целях.

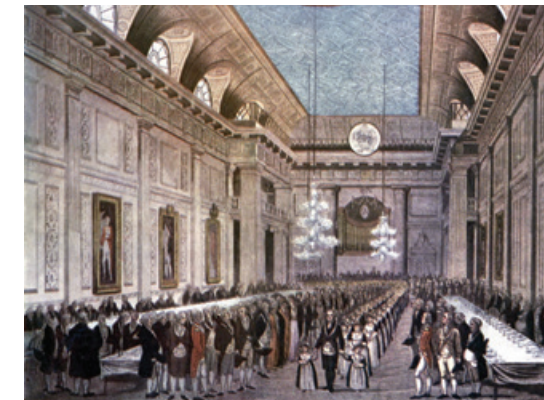
Ритуализм и практические навыки

Для создания сплоченного класса необходима четкая идеология и эзотерическая составляющая, превращающая учебное заведение в сакральное место, а выпускников — в орденскую иерархическую структуру. Именно поэтому частные школы активно создавали мифы и внедряли в школьную жизнь целый комплекс символов и тотемов. Следует сказать о роли масонства в создании мифоло-

гии частных школ. Масонство было удобным для англичан с практической точки зрения, так как где бы ни был выпускник, он всегда знал, куда ему пойти, где его встретят и где он будет «в своей тарелке». Англичане использовали институт масонства с целью создания собственной мифологии. Особенно это касается британских школ и университетов с множеством тотемов, практикой цветовой иерархизации, наименованием домов, названием позиций в школе, использованием символики. Так масонство было адаптировано под нужды нового проекта.

Эффективность применения мифологии на примере школы дало свои плоды и в управлении империей. Британцы правили исходя из ритуалов, мифов, традиций и иррациональных убеждений, которые определяли их действия и очень редко имели что-то общее с открытыми политическими целями и стратегическим планированием. Можно утверждать, что социально-политический рационализм не является адекватным объяснением мотивов политики правящего класса Англии. Когда дело касается вызовов со стороны внешней среды, именно система тотемов, символов и ритуалов в некотором смысле заменяет рациональность. С целью оправдать мифологию школы была придумана уникальная система кодов и ритуалов, которые служили инструментами социального контроля внутри нового института. Например, униформы и медали империи были отражением школьных лет, и наоборот: название колоний, система иерархии внутри колониальных административных структур адаптировались под воспоминания о школьном прошлом.

Школа стала важнейшим аспектом не только для самих британцев, но и для местных правящих колониальных классов, которые стремительно срослись с их колониальными вожаками. С одной стороны, школы призваны выращивать «рационального джентльмена», с другой стороны, когда Old Воу сталкивается с незнакомой ему ситуацией, иррациональность практически всегда берет





ственными песками Аравийской пустыни. Постоянно сравнивались школьная жизнь и быт бедуинов.

Без сомнения, именно частная школа являлась основой мощи Британской империи. Ведь как еще можно организовать самую большую империю в мире, имея в наличии крайне небольшую группу людей, которые должны управлять 420 млн человек? Знаменитый Индийский офис насчитывал не более 1 тыс. активных офицеров. Слепая верность школе, ее устоям и традициям не покидала выпускника всю его жизнь. Империи были нужны

Отсутствие эмоциональности является важнейшей характеристикой британского правящего класса. Никогда «правильный» выпускник частной школы не будет откровенен до конца и не скажет, что он думает на самом деле

верх. В таких случаях автоматически подключается привитая иррациональность, выраженная в системе ритуалов, символов и обычаев. Так, когда дело касалось имперской администрации, этот «школизм» был «ментальной гимнастикой», позволяющей офицерам совладать с проблемами без обращения к специалистам. Корни подобного отношения уходят в иерархическую структуру в школах, где было распространено надзирательство за младшими учениками. В школах культивировалась вера в то, что империя может быть управляема, как частная школа. Школьная атмосфера создавала уверенность в правильности всего британского.

Как писал один исследователь, частные школы устанавливали для учеников «язык жизни». Арабские страны могут служить отличным примером проявления данного феномена. Так, империализм на Ближнем Востоке очень часто принимал крайне причудливые формы. Определенный вид литературы романтизировал школьное прошлое и сравнивал частные школы с владениями империи в Аравии. Часто можно встретить сравнение школьных зеленых полей для крикета с дев-

1

Тыс. активных офицеров насчитывал знаменитый Индийский офис

прежде всего уверенные в себе функционеры, на которых можно положиться. Например, в 1919 году министерство по делам колоний перестало принимать людей для административных должностей в колониях по объявлению. Вместо этого был запущен процесс рекрутирования кандидатов исключительно из числа предложенных учителями и директорами частных школ, а также преподавательским составом и руководством Оксфорда, Кембриджа и нескольких других университетов. То есть практически сразу после введения этой меры всё руководство Британской империи представляло собой группу классово близких людей, имеющих одинаковые воспитание, манеры, привычки, внешний вид, мировоззрение и разделяющих одни ценности.

Ни один англичанин не находил странным, что школьные годы предопределяли то, как будут организованы государственные структуры в самых отдаленных уголках планеты. Колониальные администраторы – выпускники частных школ – создавали государственные структуры, в точности копирующие устройство и организацию частной школы. Таким образом, приезжая в абсолютно неизвестную

местность, Old Boys строили для себя комфортный микрокосм, позволяющий им быстро интегрироваться и защититься от внешних угроз.

Атлетизм и награды

Важнейший фактор в воспитании образцового английского джентльмена – атлетизм. Ничто в наследии школ или их мифологии не является таким же важным, как история атлетизма и игры. Командный спорт, в особенности крикет и регби, превратились в метафору тех ценностей и практик, которых придерживается ученик частной школы. Игры становились шаблоном для жизни. Однако не стоит путать британский школьный атлетизм с культом спорта. Мифология корней Британской империи была создана для иллюстрации парадокса: если не особо волноваться о победе, ты, скорее всего, победишь. Главным аспектом в школьном атлетизме является именно дух соревнования как процесса участия в игре, а также получение награды.

Вот случай, наглядно иллюстрирующий, насколько важное место в сознании выпускников занимает школа с ее ритуалами, обычаями и ценностями. Однажды дом губернатора Кипра, сэра Рональда Сторрза, спалила разъяренная толпа, обвинив его в симпатиях к Турции. В результате пожара Сторрз потерял практически все ценности, включая коллекцию антиквариата, драгоценности, наряды и личные сбережения. Но, как он отмечал, самой страшной утратой для него был приз за чтение поэм Гомера, выигранный им в школе Чартерхаус. История Сторрза говорит о присущем высшей элите Британии инфантилизме: Old Boy остается вечным школьником.

В британской частной школе моральность, религия, здоровье, классовое самосознание и спорт всегда развивались вместе. Культ атлетизма имел мало общего с современным пониманием спортивных достижений, так как успех в индивидуальном спорте почти ничего не значил: дело было в команде. Вера в моральное превосходство атлетов шла плечом к плечу со специфическим британским убеждением, что честь и отвага гораздо важнее успеха, а игра важнее победы. Однако существует и обратная сторона слепой веры в собственное превосходство. Уверенность в том, что спортсмены из частных школ естественным образом становятся великолепными армейскими офицерами, стала причиной того, что во времена Первой мировой войны британский офицерский корпус нес колоссальные потери в живой силе и показал себя крайне неэффективным.

Идеальный джентльмен

Идеалом выпускника частной британской школы является джентльмен, воплощающий в себе так называемое мускульное христианство, которое в британской оболочке можно описать как жесткую мужскую версию англиканства. Исследователь британских школ Алекс Рентон описывает случай, когда 13-летний ученик дает наставления новичку в школе. Прежде всего он советует не разговаривать слишком громко или дрожащим голосом, никогда не плакать и не проявлять эмоций, так как ни в коем случае нельзя показаться окружающим ребенком. Никогда не играть в каштаны, никогда не быть слишком настойчивым, так как это делает ученика уяз-

вимым. Также важно не относиться с подлинным энтузиазмом к чему-либо, так как это делает ученика открытым к критике. Вести себя нужно обыденно, просто, не показывая, что ты можешь быть лучше, чем другие. Но самое важное – всегда держать осанку. Эти наставления, по сути, являются кодами, которые были приняты в детстве и перенесены выпускниками частных школ во взрослую жизнь.

Сами манеры, совмещенные с вежливостью и вкусом, являются доминирующей идеологией. На базе манер создан практически весь культурный консерватизм, который одновременно является и доказательством эффективности коммерческого общества (ведь джентльмены друг друга не обманут). Данная идеология абсолютно логично перешла и в школьную среду, где выращивание джентльмена, трудящегося на благо империи, стало основной задачей. Считается, что в любой ситуации самым страшным является потерять лицо, или «не соответствовать». Именно поэтому британская частная школа прививает своим ученикам прежде всего чувство необъятной уверенности в себе и в том, что по праву рождения англичанину позволено всё. Тем не менее часто хорошая «порода» и наличие манер, смешанные с феноменом экстремальной сдержанности в проявлении эмоций, приобретают причудливые формы.

Интересен случай из жизни одной частной школы. Парень в школе совершил самоубийство. Ответственный за общежитие преподаватель собрал весь дом и спросил у учеников, может ли кто-то из них подумать о причинах произошедшего. Молодой Дэвид Гор (лорд Харлех), в будущем известный политик и дипломат, поднял руку и спросил: «Возможно ли, что в этом виновата еда, сэр?» Таким ответом Гор выразил максимальную «английскость» и принадлежность к классу, одновременно показал, что еда ужасна, свое отношение к произошедшему в истинно английском духе, отличные манеры, знаменитый юмор и английскую лицемерность.

Тотемы и атрибуты

Одним из примеров проявления классового единения является привилегия надевать школьный галстук. Ношение галстука свидетельствовало не только о том, что ритуал посвящения пройден, но также означало наличие тесных связей дружбы, было символом отличия и принадлежности к элите. Школами прививалось и прививается убеждение: ношение школьного галстука означает, что мужчина должен прожить свою жизнь, неся символ своего юношества.

Самые незначительные аксессуары, как школьные пиджаки, бейджи, шарфы, запонки, а также сложная иерархия цветов и атрибутов внутри школы подкрепляли всю ту мифологию, которая окружала выпускника школы во время его обучения и имела безусловное значение и во «взрослой жизни». Даже количество застегнутых пуговиц, цвет галстука, обувь, речь и жесты выпускника имели особое значение.

Ученики младших классов и старшеклассники-надзиратели носят разные галстуки, разного цвета рубашки и пиджаки, живут в различных условиях и часто имеют доступ к различным благам в рамках школы. Однако общая система манер, касающихся применения



символики, остается неизменной. Английское высшее общество уделяет огромное внимание манере одеваться и говорить. Интересный пример проявления «соответствия» и привитых в школьное время манер. Майор Джеймс Кармайл Мор, служивший британским политическим посланником в Кувейте с 1920 по 1929 год, каждый вечер перед ужином надевал шерстяной смокинг, даже когда был лишь в компании своей жены. Как известно, кувейтский климат отличается аномально высокими температурами!

Языковой фактор, символизм и эмоциональность

Отсутствие эмоциональности является важнейшей характеристикой британского правящего класса, а также ключом к пониманию его других отличительных черт и проявлений. Так, следует отметить известную английскую двусмысленность и намеренное запутывание собеседника в дебрях английского языка. Никогда «правильный» выпускник частной школы не будет откровенен до конца и не скажет, что он думает на самом деле. Он всегда оставляет место для маневра, и эта стратегия вырабатывается у него с первых дней жизни в школе как защитная реакция от издевок и унижений других учеников.

По мере роста и укрепления престижа и влияния школы развивали собственные речевые диалекты. Изучение специфичных для школы слов и кодов было основной задачей каждого новичка. В случае если тот не справляется с этой задачей, его ждут страшные испытания со стороны старших ребят. Такая информация, как цвета различных спортивных команд, была гораздо важнее, чем что угодно. Школьный сленг выпускники часто используют и во взрослой жизни в качестве быстрого и доступного социального фильтра, классового идентификатора. Так, например, итонцы любят добавлять окончание eg к существительным.



Что касается русскоязычных студентов и учеников, получающих престижное британское образование, то их участь довольно плачевна. Подавляющее большинство из них не может найти себе место в рамках существующей системы

~ Слабое здоровье, сомнительные успехи в учёбе и недисциплинированность побудили родителей отправить Черчилля не в Итонский колледж, где на протяжении многих поколений учились мужчины рода Мальборо, а в не менее престижный Хэрроу



Первой задачей после попадания в частную школу является стирание «региональных лингвистических различий» и приобретение учеником установленной манеры разговаривать. Она подразумевает употребление определенных слов, отсутствующих в речи обычных людей, усложнение предложений, использование конструкций, усиливающих эмоциональную нагрузку (ведь эмоционально они это не способны сделать), тон, скорость речи, четкость произношения.

У британцев есть четкое убеждение, что они могут посетить или жить в любой из стран по праву, в то время как те, кто посещают Англию, являются приглашенными гостями. Именно это делает отношения между британцами и иностранцами изначально односторонними. Таким образом, школы представляют собой иерархические системы, в которых средства продвижения завязаны на подчинении, уважении и традиции, приверженности старшинству и коллективной морали. В данном случае слова «долг», «честь», «доблесть», «дисциплина», «спортивность» регулярно звучат из уст учителей и руководителей частных школ и постепенно превращаются в жизненную установку выпускников.

Университеты

Следует также упомянуть о роли университета как завершающей стадии формирования элиты. Важно понимать, что образовательная

функция не является доминирующей в университете. Основной задачей престижных британских университетов является последующая социализация, укрепление и расширение сети Old Boys. Более того, престижные университеты копируют структуру школ. Общежития школ перетекают в университетские колледжи, где сохраняется та же иерархическая структура, наполненная собственной мифологией, ритуалами, традициями и тотемами. Соблюдение ритуалов для представителей элиты абсолютно необходимо. Следование традициям и обычаям университета, так же как и школы, никогда не ставится под сомнение.

Попав в университет, Old Boy оказывается в знакомой ему среде, отличающейся лишь тем, что она населена не только учениками его школы, а служит местом обитания более широкой сети выпускников частных школ. Так, университет представляет собой следующий этап классовой консолидации и интеграции, в рамках которого кристаллизуется Old Boys Network.

Университет и его колледжи, обладая своей мифологией, символами и ритуалами, соблюдают ту же систему принципов, что и школа, где манеры, атлетизм и уверенность в себе являются ключевыми достижениями. В университете существует своя система студенческой иерархии. Представители высших классов общаются друг с другом, ходят в одни и те же места, посещают определенные клубы, сообщества (прежде всего клуб дебатов Union Society), занимаются теми же видами спорта (регби, гребля, конное поло, стендовая стрельба), имеют похожую манеру общения (Public School English) и практически одинаковый внешний вид.

Подобно школе, в университете существует и иерархия предметов. Так, изучение истории, философии, политики, классической филологии, теологии и других гуманитарных предметов является более престижным, чем, например, бизнес-менеджмент, маркетинг или экономика, чаще всего предпочитаемые иностранными студентами. Важным в подобной иерархии является отношение к учебе. Студент учится не тому, что ему необходимо для получения стабильной зарплаты и физического выживания в будущем, а тому, что соответствует его интересам и является общепринятым в рамках его класса.

Крупные компании и наиболее престижные организации предпочитают принимать на работу выпускников престижных школ, изучающих предметы, часто имеющие мало общего с необходимыми профессиональными навыками. Происходит это по нескольким причинам. С одной стороны, необходимо отметить, что экономика или математика, и в особенности менеджмент, маркетинг и так далее, не являются престижными в рамках устоявшихся обычаев внутри британской элиты. Основной образования в частных школах всегда были классическая филология, история, философия. Уже в конце XX века школы под давлением трендов начали делать больший упор на точные науки (в том числе для того, чтобы выпускники были способны сдать вступительные экзамены в университеты). Однако и сегодня экономика и математика остаются преимущественно выбором иностранцев или действительно энтузиастов.

Прием на работу в крупнейшие компании теологов и историков скорее можно объяснить классовой соли-

дарностью и знанием, что выбранный кандидат «соответствует» нормам и обычаям, характеризующим класс. Математики и представители технических профессий в большинстве своем ищут именно работу. Их беспокоит вопрос физического выживания, достойного и постоянного заработка. Что касается теологов, вряд ли можно сказать, что тот, кто четыре года изучал религию, надеется, что применение именно этих специфических знаний принесет ему какие-то значимые финансовые дивиденды. То, что студент выбрал изучение теологии, истории, философии и так далее, говорит о том, что для него работа остается игрой, что как раз определяет его функциональную многомерность, безразличность к вопросам физического выживания (за счет финансового обеспечения), наличие безграничной уверенности в себе (нужно быть действительно уверенным в себе, выбирая теологию и при этом надеясь на карьеру). С другой стороны, сам факт того, что студента не беспокоит социально приемлемая и хорошо оплачиваемая работа, определенным образом его характеризует. Такие кандидаты, естественно, набираются на более высокие позиции.

Следует также учесть, что набирают таких кандидатов классово близкие люди, посещавшие те же школы. Что касается математиков, то в Британии гораздо более престижным является работа в спецслужбах, нежели в крупных корпорациях. Естественно, математики и техники важны, но если внимательно посмотреть на верхушку основных корпораций и структур в Британии, то физиков и математиков там крайне мало.

Что касается русскоязычных студентов и учеников, получающих престижное британское образование, то их участь довольно плачевна. Подавляющее большинство из них не может найти себе место в рамках существующей системы. Для многих осознание того, что они даже теоретически не могут стать частью этого общества, несмотря на все шаги по укреплению и продвижению социального статуса (от школы до университета), приходит слишком поздно и становится следствием безрезультатных попыток проникнуть внутрь недоступных социальных слоев.

Конечно, существует крайне небольшая прослойка русскоязычных студентов, которые становятся немного ближе к элите посредством невероятного желания «соответствовать». Они копируют их акцент и внешний вид, имеют похожие манеры, занимаются тем же и стремятся быть «как они». Тем не менее максимально, чего может добиться такой студент, – это позиция «младшего товарища», который всегда останется русским. Русскоязычные студенты часто принимают свою участь – и либо организуются в русскоязычные группы, защищаясь от очевидно враждебной внешней среды, либо остаются блуждающими одиночками, которые пытаются, в большинстве случаев тщетно, интегрироваться в ряды англичан, либо изолируют себя от внешнего мира до самого выпуска. Если такой студент попадает в Оксфорд или Кембридж, это совсем не означает, что те, кто оказался там по праву рождения и статуса, должны его принимать. Просто они должны там быть, чтобы сохранять устоявшуюся структуру. Верхи всегда останутся верхами, а остальным всегда будут указывать их место. И предпосылки к каким-либо изменениям в этой системе, существующей много веков, не наблюдается. ■

СТАРТ НОВЫХ ТРАДИЦИЙ

В Чайковском прошел первый туристский слет компаний Группы «Газпром»

ТЕКСТ > Мария Климова

ФОТО > ПАО «Газпром»

Местом проведения туристского слета газовиков был выбран Федеральный центр подготовки по зимним видам спорта «Снежинка», обычно принимающий крупные спортивные соревнования всероссийского и международного уровней. Здесь, под высокими соснами, на берегу красавицы-реки Камы разбили свои бивуаки 12 команд дочерних обществ ПАО «Газпром» из разных уголков России – Махачкалы, Сургута, Ноябрьска, Нового Уренгоя, Краснодара, Салавата, Уфы, Екатеринбурга, Нижнего Новгорода, Удмуртии и Пермского края.



Хозяева турслета – работники ООО «Газпром трансгаз Чайковский» – вместе с участниками удмуртского ансамбля «Купанча» встретили гостей задорными песнями и блюдами национальной кухни. Генеральный директор ООО «Газпром трансгаз Чайковский» Сергей Сусликов подчеркнул, что идея проведения турслета с участием команд компаний Группы «Газпром» возникла не на пустом месте.

«Очень многие газовики увлечены туризмом, в дочерних обществах «Газпрома» проводятся свои турслеты. Нам захотелось объединить этих людей, познакомить, провести более масштабное мероприятие, развить и укрепить лучшие корпоративные традиции, тем более что спортивный туризм очень популярен в Пермском крае, и в частности в Чайковском, который неоднократно становился местом проведения краевых и всероссийских соревнований по этому виду спорта».

Сергей Сусликов

- | | | |
|---|--|--|
| <p>1</p> <p>место заняла команда «Экстрим» ООО «Газпром трансгаз Чайковский»</p> | <p>2</p> <p>место заняла «Кубанская удача» ООО «Газпром трансгаз Краснодар»</p> | <p>3</p> <p>место заняла команда «Комета» ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург»</p> |
|---|--|--|



Заместитель начальника отдела ПАО «Газпром» Елена Бессарабова отметила, что корпорация проводит много мероприятий, призванных сплотить работников, дать им проявить себя не только на производстве.

«На корпоративном фестивале «Факел» мы выявляем лучшие творческие коллективы, на Спартакиаде ПАО «Газпром» – лучших в спортивных достижениях. И вот родилось новое корпоративное направление – туристское. Подобного рода мероприятия сближают людей».

Елена Бессарабова



После торжественной церемонии открытия турслета первым испытанием для команд стал творческий конкурс «Визитка». За пять минут его участники должны были не только представить свою команду, но и максимально раскрыть тему конкурса «Наш дом – «Газпром». В ход шли шутки, танцы, национальные костюмы и песни. Лучшие всех справились с задачей хозяева – команда «Экстрим» ООО «Газпром трансгаз Чайковский». Второе место члены жюри отдали команде ООО «Газпром нефтехим Салават», а третье – команде ООО «Газпром трансгаз Махачкала».

Завершился первый день турслета ночным ориентированием. Участники команд должны были, ориентируясь по карте, с помощью налобного фонарика максимально быстро найти контрольные пункты. И здесь команда из Чайковского оказалась лучшей. Второе место заняла команда ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург», третье – ООО «Газпром добыча Краснодар».

Главным испытанием второго дня стала 230-метровая турполоса. Командам необходимо было преодолеть спуск по склону, параллельные перила, переправу через болото по жердям, навесную переправу, подъем по склону на самостраховке, траверс склона и спуск с организацией и снятием перил. Заключительным этапом стала водная переправа на катамаране. Кто-то преодолевал препятствия быстро и уверенно, кому-то пришлось попотеть в буквальном смысле этого слова. Случались падения и ошибки при выполнении того или иного задания. Главное, что показало преодоление турполосы, – собранность, прекрасное взаимодействие членов команд между собой при выполнении заданий, взаимовыручку и умение действовать как одно целое. В итоге победа досталась команде «Кубанская удача» (ООО «Газпром трансгаз Краснодар»), серебро ушло в копилку команды «Экстрим» из Чайковского, бронзу получили спортсмены команды «Комета» (ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург»).

Состязательная программа третьего дня туристского слета началась с лично-командных соревнований по технике пешеходного туризма уже на знакомой командам дистанции. Поэтому ошибок было мало, зато было много

позитивных эмоций, метких замечаний комментатора и слов поддержки от болельщиков. Победителями лично-командных соревнований стали участники команды «Экстрим» Инна Баяндина и Денис Зубов. «Впечатления переполняют, – поделился Денис Зубов, – сегодня мне удалось улучшить личный результат, я очень доволен. Из этапов любимый – параллельные перила. Здесь мне равных пока нет». Второе место в соревновании заняли Вера Огер и Игнат Дыдарь («Кубанская удача»), третье – Жанна Кудряшова («Комета») и Виктор Гарбузис («Экстрим»).

«Царь горы» – такое неофициальное название получило еще одно испытание, забег на 200 м в гору, на приз генерального директора ООО «Газпром трансгаз Чайковский» Сергея Сусликова, который пришел поболеть за спортсменов. В этом состязании участвовали 12 человек – по одному представителю от каждой команды. С первых секунд вперед вырвался представитель чайковской команды Геннадий Журавлёв, который сохранил преимущество до конца дистанции, пришел на вершину первым с лучшим результатом – 32 секунды. Через секунду после него финишировал представитель команды ООО «Газпром трансгаз Сургут» Дмитрий Абмайкин. Почетное третье место с результатом 35 секунд занял махачкалинский спортсмен Заурбек Аскерханов.

Завершающим этапом турслета стал «Кулинарный поединок». Каждая команда получила одинаковый набор продуктов, из которых за 90 минут надо было приготовить комплексный обед, включающий первое и второе блюда, салат и напиток. Презентация блюд проходила под песни, танцы, стихи, комические куплеты и инсценировки. Победителями в «Кулинарном поединке», по решению технологов Чайковского управления общественного питания ООО «Газпром питание», были признаны команды ООО «Газпром трансгаз Краснодар» и ООО «Газпром трансгаз Чайковский».

Твори добро!

2018 год объявлен в России Годом добровольца и волонтера. Газовики активно участвуют в этом движении. В рамках турслета была организована благотворительная акция «Счастье измеряется улыбкой». В импровизированной «Лавке добра» гости и участники турслета могли приобрести вкусные и красивые «смайлики» из песочного теста, а также магнитики с фото команд и видами города Чайковского. При этом фиксированной цены не было – каждый мог заплатить столько, сколько считал нужным. Вырученные в ходе акции деньги были переданы в помощь детям с ограниченными возможностями развития.

Абсолютным победителем первого туристского слета компаний Группы «Газпром» была признана команда «Экстрим» ООО «Газпром трансгаз Чайковский». Второе место заняла «Кубанская удача» ООО «Газпром трансгаз Краснодар», третье – команда «Комета» ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург». Виктор Гарбузис, капитан команды «Экстрим», отметил: «Впечатлений много. Рады, что выиграли. Чувствовали поддержку коллег. Соперники были достойные, некоторые этапы давались тяжело. Но мы смогли. Мы победили. Мы – команда!» ■

ТРИУМФ РОССИЙСКОЙ РЕГАТЫ

Россияне стали лучшими по итогам международной парусной гонки Nord Stream Race 2018

ТЕКСТ > Владислав Корнейчук

ФОТО > Анна Семенюк, Андрей Шереметьев

Северный поток

Балтийская офшорная регата Nord Stream Race проводится Яхт-клубом Санкт-Петербурга при поддержке компаний «Газпром» и Nord Stream AG с 2012 года. Дистанция регаты протяженностью 1 тыс. миль проходит по пути следования газопровода Nord Stream и объединяет страны Балтики: Россию, Финляндию, Швецию, Данию, Германию. С каждым годом этот проект завоевывает на Балтике всё большую популярность среди яхтсменов и публики.

Участниками седьмого сезона Nord Stream Race стали команды яхт-клубов России, Финляндии, Швеции, Дании, Германии: «Повелители паруса – Азия» (Россия, Екатеринбург), Яхт-клуб Аландских островов (Финляндия), Королевский яхт-клуб Стокгольма, Яхт-клуб города Фредериксхавн, Северогерманский гоночный союз.

Первое место в четвертом, заключительном, этапе на дистанции Хельсинки–Санкт-Петербург обеспечило команде клуба «Повелители паруса – Азия» все три титула регаты: победы в зачетах – общем, офшорных и прибрежных коротких гонок.

В Nord Stream Race 2018 в водах Балтики соревновались победители национальных парусных лиг 2017 года, где состязание проходит в формате коротких динамичных гонок. В российской регате яхтсменам было необходимо справиться с большой лодкой в условиях длинных морских переходов. «Каждая команда выбирала свою тактику. Так, триумфаторы прошлогоднего «Норд стрима» – команда Швеции постоянно меняла состав участников», – отметил капитан россиянина Сергей Мусихин.

Гонки в этом году проходили на яхтах класса Club Swan 50 (их строят на всемирно известной финской верфи Nautor's Swan). Также в программе нынешнего сезона Nord Stream Race было и участие в крупных парусных фестивалях Балтики. Скажем, находясь в Германии, флот регаты отметился в «Кильской неделе», а в Швеции все мероприя-

тия гонки проходили вместе со старейшей европейской регатой, которая проводится с 1937 года и в нынешнем сезоне собрала порядка 250 участников из семи стран. Команда Сергея Мусихина на шведской ÅF Inshore Race – знаменитая гонка вокруг острова Готланд – преодолела дистанцию первой.

Впрочем, нельзя сказать, что победы на разных этапах и итоговый триумф дались нашим соотечественникам легко.

Борьба с сильным соперником

«Мы ставили себе задачу победить, – рассказывает капитан российской команды «Повелители паруса» Сергей Мусихин. – Настроение у команды было хорошее, и даже небольшие поломки не могли нам его испортить. Формат гонок очень сложный, ты не успеваешь отдыхать, офшоры сменяются

короткими гонками – и все команды работают на износ. Очень интересная регата и очень хорошая атмосфера вокруг гонок. Мы счастливы, что одержали победу для нашей страны – России, для своего города – Екатеринбурга и для своего родного яхт-клуба «Таватуй».

Неудачники прошлого сезона, датчане из Frederikshavn Sejlklub, в нынешнем году проявили себя значительно лучше. Победа на этапе Стокгольм–Хельсинки и второй финиш у Санкт-Петербурга обеспечил команде Дании второе место в зачете офшорных гонок и третье – в общем зачете Nord Stream Race 2018. «Нам так понравился Санкт-Петербург в прошлом году, что мы решили вернуться сюда», – сказал капитан датской команды Крис Холман.

Медали во всех зачетах обеспечила представлявшая Германию команда Norddeutscher Regatta

Verein. Вообще говоря, немцы считались фаворитами соревнований. «Мы здорово начали эту регату, – рассказывает капитан команды Германии Свен-Эрик Хорш. – Потом немного потеряли темп...»

Совершенно не получились гонки в открытом море у финской команды. В четырех этапах их экипаж только раз финишировал в тройке. Напротив, в прибрежных коротких гонках финны были более стабильны и даже завоевали бронзу в этом зачете.

Триумфаторы прошлогоднего Nord Stream шведы в этот раз выступили более скромно. Делясь своими впечатлениями о регате, капитан команды Королевского яхт-клуба Стокгольма Кристиан Хардинг отметил, что они хотели дать возможность как можно большему количеству людей из их клуба ощутить все прелести регаты и испытать Club Swan 50. Со стороны Швеции участвовали, если учесть все замены, 28 человек. По признанию самого капитана, это сказалось на результативности, но позволило большому количеству шведских яхтсменов попробовать себя «на этих фантастических лодках».

Любопытно, что будущие победители этапа

В Nord Stream Race 2018 в водах Балтики соревновались победители национальных парусных лиг 2017 года, где состязание проходит в формате коротких динамичных гонок. В российской регате яхтсменам было необходимо справиться с большой лодкой в условиях длинных морских переходов



и регаты в целом, стартовав в Хельсинки, смогли подняться в тройку уже только в открытом море. «Мы оказались под датчанами, – вспоминает шкотовый российской команды «Повелители паруса» Дмитрий Судаков. – Долго с ними боролись и к ночи вышли на первую позицию...»

Морская романтика в городе на Неве

В Санкт-Петербурге, после прохождения таможенных формальностей, пять яхт-участниц пришвартовались в акватории Большой Невы. Романтика! Чем, в частности, и хорош этот вид спорта: что называется, во-первых, это красиво.

Романтика и красота, в общем-то, и есть одна из целей организатора Балтийской офшорной регаты – Яхт-клуба Санкт-Петербурга. Сделать человека в будущем морским волком способен даже один только вид парусника. А яхт-клуб в Питере и был создан затем, чтобы сохранять и утверждать идеалы морской этики, развивать парусный спорт, поощрять увлечение им.

Церемония награждения победителей состоялась в Центральном военном-морском музее Санкт-Петербурга. Российскую команду поздравили заместитель Председателя Правления ПАО «Газпром» Александр Медведев и Управляющий директор Nord Stream AG Алексей Зайцев. ■



ИНТЕРВЬЮ > На вопросы журнала отвечает главный редактор портала «Русские Афины» Павел Онойко

БЕСЕДУЕТ > Владислав Корнейчук

ФОТО > wordpress.com

МЕЖДУ РОССИЕЙ И ЗАПАДОМ

– Павел, как вы стали афинянином?

– До 2001 года я проживал в Киеве, по образованию радиоинженер, занимался бизнесом, связанным с компьютерами. После очередного наезда налоговой полиции осознал, что на Украине выживать устал. Через две недели был в аэропорту Афин, где уже несколько лет жила вышедшая замуж за местного жителя сестра моей жены. Мой английский здесь не слишком пригодился, а греческий язык оказался несколько сложнее, чем я предполагал. Переехал с семьей, жена плюс четверо детей. Первые годы было, конечно, сложно. Найти работу для мужчины-иностранца в Греции оказалось очень трудной задачей. Все работы, которые мне предлагали, были связаны либо со стройкой, либо с уборкой. Мои попытки найти работу по специальности оказались неудачными. Осознав, что в качестве наемного рабочего мне ничего не светит, решил попробовать работать самостоятельно. Открыл частное предприятие по ремонту и обслуживанию компьютеров. И работа пошла. В основном, конечно, среди русскоязычных жителей Греции, но постепенно нашлась клиентура и среди греков. Я и сейчас ремонтирую компьютеры, устанавливаю программы, как частным лицам, так и организациям. Тогда же занялся созданием интернет-сайтов, а в 2004 году реализовал свою мечту и создал интернет-портал «Русские Афины». Одновременно устроился на работу в редакцию русскоязычной газеты «Русская мысль – Athinian-Info». С тех пор начал активно заниматься журналистикой.

– Вечный вопрос: как греки относятся к нашим соотечественникам – иммигрантам, туристам?

– Неплохо. Учитывая большое количество коммунистов, в Греции довольно много знали о Советском Союзе; правда, в приукрашенном виде. О нынешней жизни знают гораздо меньше. Когда после распада Союза в Грецию хлынул поток экономических мигрантов, вместе с ними приехало множество девушек – искательниц легкого заработка. Они, конечно, крепко подпортили репутацию другим приехавшим, но со временем, особенно с началом экономического кризиса и массового наплыва нелегалов из стран Азии и Африки, всё это как-то забылось. В последние годы быть знакомым с русскими стало даже выгодно. Экономический рост России, последовавшее затем увеличение потока российских туристов подстегнули интерес греков к изучению русского языка. Увеличился спрос на русскоязычный персонал в гостиницах, тавернах, находящихся в туристических зонах.

Осложнение отношений

– Этим летом Греция выслала российских дипломатов, мотивируя свои действия попытками вмешательства россиян во внутренние дела страны. Что вы об этом громком скандале думаете?

– Эту историю простой и понятной не назовешь. Давайте начнем с самого начала. Как известно, в июле этого года МИД Греции принял решение о высылке двух российских дипломатов и недопущении еще двух сотрудников российского дипломатического корпуса в Грецию.

Уже в этой информации с самого начала появляются определенные расхождения. Один из высланных дипломатических работников по фамилии Волков являлся сотрудником генконсульства в Салониках, а вот второй, Алексей Попов, бывший генеральный консул в Салониках, около двух лет назад вышел в отставку и был на момент высылки дипломатическим работником. Примечательно, что его сочли дипломатом, при этом отметив, что он представляет в Греции Императорское православное палестинское общество (ИППО), которое греческий МИД обозвал спецслужбой царя Александра III.

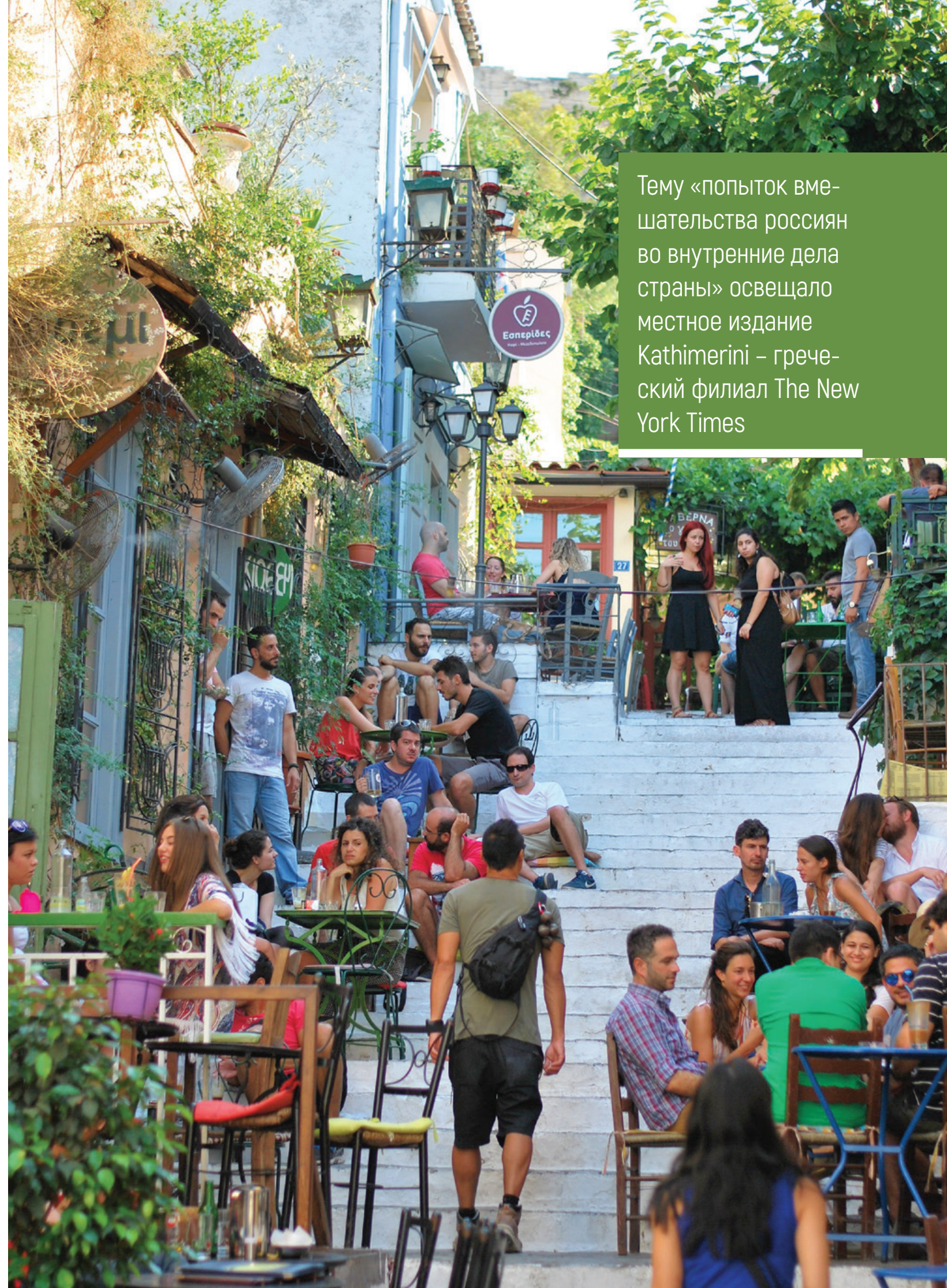
– ИППО появилось еще в конце XIX века указом императора Александра III с целью «содействия православному паломничеству». В 1992-м организацию восстановили. Председатель Комитета почетных членов – Святейший Патриарх Московский и всея Руси Кирилл, председатель Общества – Сергей Степашин.

– Хочется отметить, что в Греции тему «попыток вмешательства россиян во внутренние дела страны» освещало местное издание Kathimerini – греческий филиал The New York Times. В основном через это СМИ сливалась вся информация от имени «источников в МИДе». Также слив происходил и через британское издание Financial Times, которое тоже ссылалось на свои источники в министерстве иностранных дел Греции.

Попробую коснуться возможных реальных причин произошедшего. Первая – попытка США испортить отношения между Россией и Грецией, воспользовавшись ситуацией, связанной с переименованием соседней страны...

– Напомню суть вопроса. Греция и Македония 27 лет спорили о том, может ли Бывшая Югославская Республика Македония (БЮРМ) так называться, учитывая, что в Греции есть такая провинция. И вот в этом году две страны вроде бы достигли компромисса, остановившись на «Северной Македонии». Россия же, как

Тему «попыток вмешательства россиян во внутренние дела страны» освещало местное издание Kathimerini – греческий филиал The New York Times



утверждает МИД Греции, вмешивалась в связанные с этим процессы.

– Вторая причина – влияние России на выбор Элладской (Греческой) православной церкви (*официально – Церковь Эллады. – Ред.*) относительно позиции, касающейся вопроса получения Украиной указа о предоставлении автономии (автокефалии). Одну мысль о мотивах «дипломатического скандала» мне подсказали на Афоне. По словам источников, власти Греции и определенные круги в руководстве Элладской православной церкви, тесно связанные с американской диаспорой, таким образом пытались приуменьшить влияние Русской православной церкви (РПЦ) на афонских старцев. А последней каплей, которая подтолкнула к скандалу, стала проблема имущества РПЦ, вопросами которого занимались как Императорское православное палестинское общество, так и упомянутый в заявлении МИД Греции Фонд Андрея Первозванного. Речь идет о недвижимости, которую государство Греция, а также Афонская Республика прибрали к рукам после Великой Октябрьской социалистической революции 1917 года.

Чтобы понять ситуацию, нужно знать, с каким трепетом греки относятся к недвижимости, даже если она досталась не совсем законно (это вообще отдельная и сложная тема во взаимоотношениях между двумя странами).

– Не хотелось бы очень глубоко уходить в тему этого конфликта, хотя он показывает, что в отношениях между Россией и Грецией не всё так прекрасно, как, возможно, нам иногда кажется или хочется думать. Ведь приятней говорить о том, что у нас общие культурно-исторические корни, что в Греции постоянно живет очень много выходцев с территорий СССР, а россияне любят отдыхать на греческих островах, что грекам импонирует возрастающая роль России на мировой арене. И все-таки в каком состоянии сегодня, на ваш взгляд, находятся российско-греческие отношения?

– Я бы назвал их периодом паузы и взаимного ожидания. У меня есть ощущение, что в правительстве Греции не знают, что им делать дальше.

Американцы в Греции

С другой стороны, спад туристического потока из России и существенное увеличение количества туристов из Соединенных Штатов, а также планы американских компаний по крупным инвестициям в Грецию, в частности в создание казино и зоны отдыха в Афинах (и не только), показывают, что США очень активно работают с Грецией в экономическом плане. И в военно-стратегическом. Греция, со своей стороны, не остается в долгу и открывает новые американские военные базы на своей территории, а также, по информации греческих коммунистов, перебазировывает в Грецию атомные бомбы из Турции. Для Греции это не только дополнительные деньги, это также и защита от турок, с которыми исторически сложились напряженные отношения. На всем этом США умело играют. Благодаря этому отношения между двумя странами сегодня переживают, если говорить о последнем пятидесятилетии (с тех пор как под давлением левых с территории Греции были выведены практически все американские вооруженные силы), свои лучшие времена.

Подытожить данную тему мне хотелось бы словами греческого журналиста Василиса Макридиса: «Цель у сторонников США – сохранить однополярный мир. Если коллективный Запад что-то делает против России, то это создание геополитического дискомфорта вокруг России. Это те, кого пугает, что Россия имеет определенные успехи, что она находит общий язык с большими мировыми державами, как Китай, Индия, в Сирии контролирует ситуацию. Это не то что пугает, это возмущает правителей этих стран (*коллективный Запад. – Ред.*). Особенно США...»

– Дайте прогноз, как сложатся отношения между странами в ближайшее время.

– Сложно сказать. Этот раунд в Греции Россия проиграла и фактически потеряла Грецию как своего главного союзника в Западной Европе. В стране более 60% населения называли Россию самым большим другом Греции. Не в последнюю очередь благодаря таланту Джеффри Пайетта Соединенные Штаты смогли внести раскол во взаимоотношения между странами. И для того чтобы изменить ситуацию, нужны как грамотная дипломатия, так и серьезные политические и, возможно, экономические усилия со стороны России. При этом желательно не откладывать всё в долгий ящик. Сейчас отношения между народами Греции и России – хорошие, но западная пропаганда медленно, как ржавчина, их разъедает, и в какой-то момент всё будет забыто, а многовековая история дружбы между народами уйдет в забвение, оставив вместо себя только негатив. Есть свежий пример – Украина, в которой всего за четыре года большая часть населения благодаря пропаганде уже ненавидит Россию.

– В Греции среди выходцев с территорий, где когда-то был СССР, у кого, по вашей информации, больше сторонников – у Путина или у Порошенко? А если спросить так: у Путина или у коллективного Запада?

А коренные греки на чьей стороне?

– В Греции число сторонников Порошенко минимально. Даже с учетом того, что здесь собралось много жителей Западной Украины. Есть, конечно, определенная команда, которая активно поддерживается из посольства и консульства Украины, она получает определенные преференции. И есть идейные «патриоты», среди них поддержка Порошенко не особо большая. Люди на нынешнего украинского президента обижены по разным причинам. Начиная с вранья и заканчивая экономикой.

Популярность Путина на два порядка выше. И хотя в последнее время из-за поддержки Турции, которую активно пиарят нынешние власти по указке из США, также несколько снизилась, всё равно более 50% всего населения страны относятся к Путину хорошо, а около 40% хотели бы его видеть в качестве своего президента (это данные реального опроса, проведенного чуть более полутора назад). Путин импонирует грекам как личность, как лидер православного христианского мира. Во время визита в Грецию его популярность зашкаливала. Сейчас, по указанным выше причинам, несколько упала, но всё же достаточно высока.

Что касается коллективного Запада, Греция старается быть несколько в стороне, но по ряду причин, в первую очередь экономических, очень зависима от Европы. Элита – в основном сторонники Запада. Среди населения большинство поддерживает Россию. ■



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ КРЕСТОВСКИЙ

DE LUXE



ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ О ПЕТЕРБУРГЕ

Клубные резиденции «Крестовский de luxe» расположились в одном из самых живописных и привилегированных уголков Петербурга – на Крестовском острове. В этой части города с давних пор строили свои резиденции аристократы, развивались элитные виды спорта – яхтинг и теннис, решались судьбы страны. Здесь классические представления об элитном образе жизни нашли своё воплощение в современных технологиях и материалах.



• www.krestovskiy.spb.ru • (812) 606-00-00

Горно-туристический центр «Газпром» объявляет низкий старт на высокий сезон!



ГРАНД ОТЕЛЬ ПОЛЯНА
СОЧИ



РАННЕЕ БРОНИРОВАНИЕ

НОВОГОДНЕГО ПЕРИОДА
И ЗИМНЕГО СЕЗОНА

Специальные тарифы
и индивидуальный сервис
для сотрудников структуры
ПАО «Газпром»

- + Для членов профсоюзных организаций структуры ПАО «Газпром» и членов их семей скидка на проживание 20 %
- + Для сотрудников структуры ПАО «Газпром» и дочерних компаний и членов их семей скидка на проживание 15 %
- + Возможность добавить трансферы в пакет проживания (встреча и проводы – аэропорт и ж/д вокзал)
- + Возможность добавить обеды в пакет проживания
- + Индивидуальное консультирование гостей
- + Предоставление документов для компенсации Вашего отдыха в структуре «Газпром»

Предложение включает:



Номер категории делюкс
или делюкс с балконом



Завтрак



Ежедневно – экскурсионный
тур на канатных дорогах
ГТЦ ПАО «Газпром»



Тренажерный зал



Открытые и крытые бассейны



Универсальная спортивная
площадка



Пользование детскими
клубами



Комплекс саун



Занятия по расписанию:
пилатес/йога/фитнес



Парковка



Горно-туристический центр «Газпром», г. Сочи, Красная Поляна
Тел.: +7 (862) 259-59-59, WhatsApp/Viber: +7 (862) 259-55-95
E-mail: reservation@polyanaski.ru, polyanaski.ru; @gazprom_resort

Период бронирования по предложению:
25.12.18 – 31.03.19
На правах рекламы