



# Дежавю: спирали санкционной истории

Размышления на полях книги К. Симонова и А. Гривача «Великая газовая игра»  
Часть 2

---

АНДРЕЙ КОНОПЛЯНИК

Советник Генерального директора ООО «Газпром экспорт», соруководитель с российской стороны Рабочей группы «Внутренние рынки» Консультативного совета Россия-ЕС по газу, член Научного совета РАН по системным исследованиям в энергетике

В последнее время проект «Северный поток-2» (СП-2) постоянно находится в центре внимания как деловых, так и политических СМИ по обе стороны Атлантики. А отраслевые информационные сводки пестрят ежедневными сообщениями, относящимися к различным аспектам проекта. В первой части данной статьи показана актуальность и соответствие текущему историческому моменту названия рецензируемой книги Константина Симонова и Алексея Гривача «Великая газовая игра. Полвека борьбы США против Европы», в которой авторы проводят параллели и исторические сопоставления, свидетельствующие о неизменности методов внешнеполитического противодействия США российско-европейским энергетическим проектам. Завершается первая часть выводом, что чем дороже энергетический импорт для зависящей от него Европы, тем ниже глобальная конкурентоспособность ЕС за пределами энергетических отраслей... Поэтому США надо не допустить объединения Европы с Россией, повышающего конкурентоспособность обоих игроков на мировом рынке в противовес Соединенным Штатам. Ничего личного. Только бизнес. America First.

## МЕЖДУМОРЬЕ И ВЕРТИКАЛЬНЫЙ КОРИДОР ЧЕРЕЗ УКРАИНУ

По мнению Джорджа Фридмана, основателя частного разведывательного агентства «Стратфор» (которое многие аналитики называют «теневым ЦРУ»), «конечная цель США заключается в строительстве «Междуморья» – территории между Балтийским и Черным морями, концепцию которого придумал еще Пилсудский». «Для США первая цель – не допустить, чтобы немецкий капитал и немецкие технологии соединились с русскими природными ресурсами и рабочей силой в непобедимую комбинацию. ... США работают над этим уже целый век. ... Козырь США, бьющий такую комбинацию, – линия разграничения между Прибалтикой и Черным морем... Россия и Германия, действуя вместе, становятся единственной силой, представляющей для США существенную угрозу», – отмечает Фридман [1] (см. «Линия разграничения...»).

И США активно продвигают эту концепцию «Междуморья» в ее нынешней конфигурации «Инициативы трех морей». Суть та же: «вертикальный коридор» на востоке ЕС, де факто новая «линия Керзона», нашедшая отражение/воплощение в рамках известного регуляторного проекта ЕС Quo Vadis (многие называют его «Четвертым энергопакетом ЕС»), подготовленного предыдущей Евро-

комиссией [2], но отложенного нынешней, для которой программным стал «Новый Зеленый Курс».

Ключевым звеном этого «санитарного» коридора в газовом исполнении его авторам/идеологам/сторонникам (по обе стороны Атлантики) видится формирование новых (и /или реверсирование существующих) трубопроводных мощностей, соединяющих расположенные на севере и юге восточной части ЕС регазификационные терминалы СПГ через подземные газохранилища (ПХГ) Украины (см. «СПГ и Украина: северный маршрут» и «СПГ и Украина: южный маршрут»). Эти ПХГ – крупнейшие в Европе – с 2017 года стали работать в режиме «таможенного склада» [3] (но, к сожалению, не для российского газа, хотя руководство оператора ГТС Украины в лице его предправления Сергея Макогона неоднократно заявляло, что эти ПХГ открыты для всех заинтересованных грузоотправителей) [4], обеспечивая конъюнктурообразующее влияние на Центрально-Европейский хаб в Баумгартене.

Таким образом, дискретное (разорванное) кольцо поставок СПГ из США в Европу должно замкнуться на востоке, внутри политически лояльного Вашингтону современного «Междуморья», пройдя по территории нынешних младоевропейцев, чтобы вытеснить российский газ из Восточной Европы. Это кольцо нуждается в украинских ПХГ, чтобы имелись достаточные резервы на случай, когда более

### ЛИНИЯ РАЗГРАНИЧЕНИЯ (ИЛИ ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ США В ЕВРОПЕ) – ПО МНЕНИЮ ДЖ. ФРИДМАНА (СТРАТФОР)



**Дж.Фридман:** «Конечная цель США заключается в строительстве «Междуморья» – территории между Балтийским и Черным морями, концепцию которого придумал еще Пилсудский. Для США, первая цель – не допустить, чтобы немецкий капитал и немецкие технологии соединились с русскими природными ресурсами и рабочей силой в непобедимую комбинацию. ... США работают над этим уже целый век. ... Козырь США, бьющий такую комбинацию, – линия разграничения между Прибалтикой и Черным морем... Россия и Германия, действуя вместе, становятся единственной силой, представляющей для США существенную угрозу».

Источник: Выступление Джорджа Фридмана на конференции The Chicago Council on Global Affairs, 4 февраля 2015 г.

СПГ И УКРАИНА: СЕВЕРНЫЙ МАРШРУТ



**СПГ:**

уже сегодня существует возможность транспортировать до 2 млрд.куб.м/год на Украину с польского терминала СПГ в Свиноустье. После расширения польской ГТС, эта возможность возрастет до 6.6 млрд.куб.м

**ПХГ:**

ПХГ Украины могут использоваться как буферные хранилища на периоды низких цен на газ. Объемы ПХГ достаточны и ПХГ работают в полном соответствии с правилами ЕС и бизнес практиками.

**Баумгартен:**

ГТС Украины открывает доступ не только к рынкам непосредственных соседей страны – Польши, Румынии, Венгрии и Словакии – но также и к Баумгартену – крупнейшему газовому хабу Центральной Европы

Источник: Sergii MAKOGON (CEO of Gas TSO of Ukraine, LLC). GTSOU presentation. Overview. // Presentation at webinar “Ukrainian Gas Storage Opens for Business”, LNG-Worldwide Ltd, DMG-events/World LNG & Gas Series, 10 June 2020

СПГ И УКРАИНА: ЮЖНЫЙ МАРШРУТ



**Транс -Балканский маршрут:**

Это система транзитных трубопроводов, исторически используемых для транспортировки природного газа из России в Румынию, Болгарию, Турцию и другие страны региона. После 01.01.2020 Россия полностью переключила свой транзит в Турцию на поставки через Голубой и Турецкий Поток

Уже сегодня возможно поставлять 1.5 млрд.куб.м/год (реверсом) из Греции на Украину. Общая пропускная способность трубопроводов около 20 млрд.куб.м/год, поэтому при наличии спроса, объем реверсных поставок может быть увеличен до 20 млрд.куб.м/год

Источник: Sergii MAKOGON (CEO of Gas TSO of Ukraine, LLC). GTSOU presentation. Overview. // Presentation at webinar “Ukrainian Gas Storage Opens for Business”, LNG-Worldwide Ltd, DMG-events/World LNG & Gas Series, 10 June 2020

благоприятная ценовая конъюнктура в других регионах (за пределами Европы) оттянет туда американские поставки, которые контракуются преимущественно на условиях «фоб-завод СПГ» и преимущественно портфельными покупателями.

Такое «дискретное кольцо» поставок СПГ с внешним резервированием на ПХГ Украины формируется в противовес российскому целостному, с внутренним резервированием, кольцу трубопроводных поставок, которое необходимо замкнуть на западе, чтобы повысить надежность поставок (которая в рамках радиально-кольцевой конфигурации намного выше, чем при линейных поставках). Хотя масштабы поставок разорванного кольца поставок СПГ с запада и целостного кольца трубопроводного газа с востока, очевидно, несопоставимы, тем более на востоке Европы.

## САНКЦИИ – ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ СПГ США

Сегодня в России практически всеобщим стало понимание, что американские санкции против «Северного потока-2» – это эффективный внешнеполитический инструмент конкурентной борьбы. Это понимание «озарило» политический истеблишмент страны и большую часть ее экспертного сообщества сразу после того, как в сентябре-октябре 2017 года два первых лица страны заявили, наконец-то, об этом вслух в публичном пространстве.

Сначала тогдашний Премьер-министр Медведев заявил на пресс-конференции в Санкт-Петербурге (21.09.2017): «...самой прагматичной является позиция США, которые хотят похоронить этот проект [«Северный поток – 2» – А. К.] при помощи всякого рода юридических решений, инструментов, санкций, оказывая недвусмысленное воздействие на Европейский союз». «...американская администрация, тем более Конгресс, который такие решения принимает, пытается продвинуть своих поставщиков и заместить Российскую Федерацию на этом [европейском газовом – А. К.] рынке», – отметил также премьер.<sup>[5]</sup> А затем Президент Владимир Путин, выступая в «Красной поляне» на заседании Международного дискуссионного клуба «Валдай» (19.10.2017) заявил: «...недавний санкционный пакет, принятый американским Конгрессом, открыто нацелен на то, чтобы вытеснить Россию с европейских рынков энергоносителей, заставить Европу перейти на более дорогой сжиженный газ из США». [6]

Однако еще в 2012 году, задолго до начала экспорта СПГ из США, известный нефтегазовый аналитик, работавший тогда в Société Générale, Тьерри Бро в своей книге «После сланцевой революции США» утверждал: чтобы американский СПГ был конкурентоспособен в Европе, разрыв цен торговых площадок между ЕС и США должен составлять \$6/млн БТЕ. Только такой разрыв может обеспечить покрытие затрат на сжижение добытого газа в США, транспортировку СПГ через Атлантику и регазификацию в Европе. [7] Однако большую часть времени после февраля 2016 года, когда начался экспорт СПГ из США, разрыв между газовыми ценами на европейском и американском

рынках был существенно меньше \$6, о чем свидетельствуют многочисленные регулярные статистические публикации (включая данные регулярного раздела по экономике поставок СПГ США в Европу в ежеквартальных отчетах по мониторингу тенденций изменения спроса и динамики цен на природный газ ООО «Газпром экспорт», размещаемые на внутрикorporативном портале ПАО «Газпром», представляемые руководством компании на встречах с инвесторами, и регулярно приводимые в статьях в «Нефтегазовой Вертикали»; один из таких рисунков приведен в первой части статьи).

Более того, вся экономика поставок американского СПГ рассчитывалась и окончательные инвестиционные решения (ОИР) соответствующих проектов заводов по сжижению принимались в период низких цен на газ на рынке США и высоких цен на нефть, до середины 2014 года. Тогда разрыв между ценами на газ АТР-США и ЕС-США, по расчетам М. Беловой и Е. Колбиковой, составлял, в 2011–2013 годах \$12 и \$8 за 1 млн БТЕ, соответственно. Что гарантировало высокую рентабельность поставок СПГ США в обоих направлениях и во многом обусловило модель ценообразования «фоб завод СПГ» без фиксированного пункта конечного назначения. А экспортные поставки с американских заводов СПГ начались лишь в феврале 2016 года, уже после того как мировые цены на нефть рухнули и разрыв в газовых ценах АТР-США и ЕС-США сократился до, соответственно, \$5 и \$2 за 1 млн БТЕ. [8] То есть в случае Европы намного ниже необходимого, по Тьерри Бро, ценового разрыва для обеспечения рентабельности поставок СПГ США в Европу.

Это означает, что в течение большей части времени американский СПГ в ЕС продавался в убыток, ниже «цены отсечения», не обеспечивая полного покрытия расходов. Это и является экономической предпосылкой использования мер внешнеполитической поддержки «отечественного товаропроизводителя» на зарубежных рынках (СПГ США в Европе), включая экстерриториальные санкционные инструменты, направленные против основного конкурента, то есть против российского газа. Об этом неоднократно говорил и писал автор этих строк в своих многочисленных выступлениях и публикациях [9], в том числе задолго до открывших на это глаза российской элите выступлений двух первых лиц в российском руководстве. Об этом пишут К. Симонов и А. Гривач в своей книге. Поэтому мне близка их система аргументов.

До тех пор, пока целевым рынком для СПГ США (в период до середины 2014 года: после принятия ОИР по проектам заводов по сжижению, но до начала экспорта СПГ) был рынок АТР с его так называемой «азиатской премией», особенно возросшей после аварии на АЭС «Фукусима», рынок ЕС не был целевым для СПГ США. Но после падения цен на нефть в середине 2014 года, когда запущенные в результате принятия ОИР заводы по сжижению стали вводиться в эксплуатацию и начались экспортные поставки СПГ из США, цены СПГ в АТР (с нефтяной привязкой) упали вслед за ценами на нефть. Рынок АТР потерял свою былую привлекательность для американского СПГ и последний переориентиро-

вался на Европу, где столкнулся в конкурентной борьбе с СПГ из Катара, российским и норвежским трубопроводным газом. Но если учесть, что СПГ из Катара – это сжиженный газ, поставляемый СП Qatargas, 50% которого принадлежит американской ExxonMobil, а Норвегия – союзник США по НАТО (ее «северный форпост») и входит в зону свободной торговли с ЕС, то основным «противником» американского СПГ в Европе неизбежно стал российский трубопроводный газ.

Цена американского СПГ в Европе определяется по формуле «кост плюс» (точнее, «спот-плюс», поскольку текущая цена идущего на сжигание газа, к которой приплюсовываются все остальные затраты, определяется на Henry Hub – ключевой американской торговой площадке для газа), а цена российского газа в ЕС имеет преимущественно нефтепродуктовую привязку (то есть определяется по «стоимости замещения»). После падения цен на нефть российский газ в ЕС получил дополнительные конкурентные (ценовые) преимущества – более низкую «цену отсечения» – против СПГ США.

Однако если «цена отсечения» для американского СПГ в ЕС выше, чем для российского трубопроводного газа, то логичные и очевидные действия проигрывающего в этой конкурентной борьбе (отбросив в сторону общепринятые и международно-согласованные правила поведения) сводятся к простым и понятным шагам: убрать конкурента с целевого рынка ЕС и тем самым поднять цену выше «цены отсечения» для своего газа на этом рынке.

В условиях, когда экономическое соперничество по общепринятым в международном сообществе правилам «открытого» рынка (включая международно-правовые нормы) дает «сбой» и не обеспечивает одной из сторон (а именно США) заведомого преимущества (и наоборот, обеспечивает конкурентное преимущество противнику – российскому трубопроводному газу в Европе против СПГ США), общепринятые «правила игры» отбрасываются в сторону и начинается «игра без правил» или по собственным правилам, навязываемым остальным участникам с позиции силы. Используя сохраняющееся пока доминирующее положение США в мировой экономике.

Отсюда отказ США от общепризнанных и общепринятых в международном сообществе правил поведения и переход к максимально прагматичному протекционизму – защите отечественного товаропроизводителя любыми доступными (в рамках идеологии «перманентного американского первенства») способами. Вашингтон оказывает колоссальное давление на европейские государства с целью заблокировать строительство «Северного потока – 2» и продолжает пугать новыми санкциями, под которые могут попасть компании из Евросоюза, инвестирующие или обслуживающие проект.

Это очень напоминает, пишут авторы книги, события 1970–1980-х годов, когда при помощи такого же жесткого давления на европейский бизнес США пытались сорвать строительство газопровода «Уренгой – Помары – Ужгород». Сегодняшние американские санкции и другие действия против новых газопроводов, в первую очередь против «Северного потока-2» и «Турецкого потока» (и его

несостоявшегося предшественника «Южного потока»), словно списаны, по мнению авторов книги, с событий того времени: тот же жесткий прессинг европейских политиков, политическая дискредитация России, попытки политизировать экономический проект и сорвать его любой ценой.

Устранение России с газового рынка ЕС должно было бы изменить баланс спроса-предложения и поднять газовые цены.

Необходимость уплаты более высоких цен за переход к СПГ США вместо российского газа можно обосновывать чем угодно. В период после 2014 года (возврат Крыма в состав России, гражданская война на северо-востоке Украины и др.) наиболее расхожим является обвинение России в недемократичности и агрессии, военной и информационной, о вмешательстве в выборы и т.п. После января 2021 года добавился «фактор Навального». Не сомневаясь, что вплоть до завершения строительства «Северного потока-2» будут появляться новые поводы для новых санкций, которые становятся элементом не только «новой реальности», но и, увы, «новой нормальности». Не зря вопрос о новых санкциях, причем как уже перманентном инструменте внешнеэкономической политики США для поддержания американского первенства, практически на постоянной основе присутствует в повестке Атлантического Совета США – фактического публичного мозгового центра Госдепа. Хотя подается это под соусом противодействия многочисленным реальным и /или потенциальным российским угрозам. Отсюда (в целях противодействия этим угрозам) – дополнительная ценовая премия за «молекулы свободы» (или «молекулы добра», что сразу перебрасывает мостик к известному рейгановскому «империя зла» про тогдашний СССР, подсознательно – «эффект 25-го кадра» – распространяя эту характеристику на сегодняшнюю Россию), содержащиеся в поставляемом в Европу СПГ США при полном отсутствии таких «молекул» в российском трубопроводном газе.

Однако за удовольствие надо платить. И вот уже Президент США Дональд Трамп 6 июля 2017 года в ходе пресс-конференции с Президентом Польши Анджеем Дудой в Варшаве (по пути на саммит «Группы двадцати» в Гамбурге), говоря о всех достоинствах американских поставок (после прихода за месяц до того в Польшу первого танкера-метановоза с СПГ США), между делом, в самом конце выступления, вскользь отмечает: «Возможно, цены немного подрастут, но это ничего...» [10]

Ничего личного. Только бизнес. America First.

## США: ПОМОЩЬ ЕВРОПЕ – ЭТО ВСЕГДА ПОМОЩЬ СЕБЕ

Авторы книги пишут о полувеке борьбы США против Европы. Я позволю себе расширить этот горизонт еще лет на 20–25, обратившись к событиям, происходившим непосредственно после Второй Мировой войны. Хорошим историческим примером (хотя и выходящим за рассматриваемый авторами книги полувековой горизонт), свидетельствующим, что любая помощь США Европе является, в первую очередь, помощью самим себе, служит извест-

ный послевоенный «план Маршалла» – Программа восстановления Европы. Он был выдвинут в июне 1947 года госсекретарем США Джорджем Маршаллом и вступил в действие в апреле 1948 года после подписания президентом США Гарри Трумэном.

Заявленными целями США были восстановление разрушенной войной экономики Европы, устранение торговых барьеров, модернизация промышленности европейских стран. И их декоммунизация, поскольку США в качестве предварительного условия предоставления помощи потребовали выведения коммунистов из состава правительств стран-получателей помощи. И к 1948 году ни в одном правительстве Западной Европы коммунистов не было.

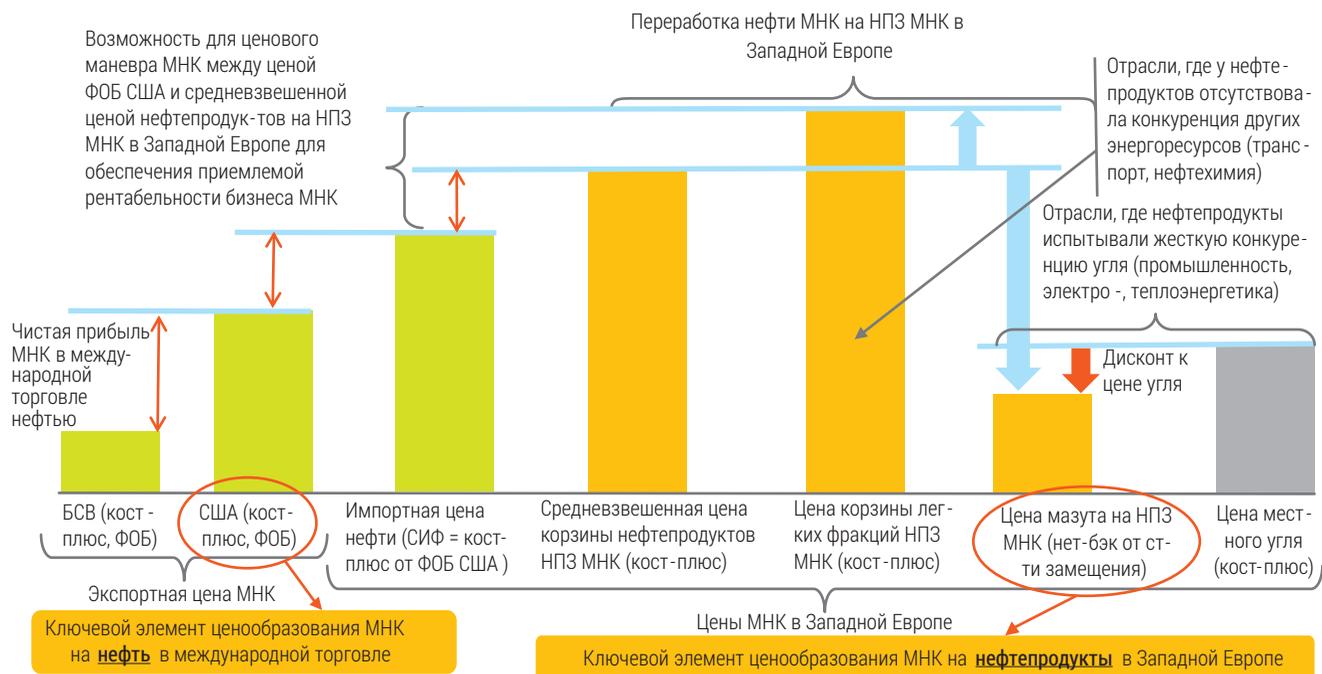
СССР и социалистические страны Восточной Европы, которые изначально рассматривались в качестве получателей американской помощи (а Польша и Чехословакия даже подали заявки на участие, впоследствии отозванные под давлением СССР), по понятным причинам отказались от участия.

Общая сумма средств по «плану Маршалла» составила около \$13 млрд (примерно \$150 млрд в ценах 2015 года). В его осуществлении участвовали 17 западноевропейских стран. Помощь предоставлялась из федерального бюджета США в виде безвозмездных субсидий и займов на покупку в первую очередь излишков американских товаров (механизм связанных кредитов обеспечивал двойную выгоду стране-кредитору – финансовую и товарную)

при запрете на торговлю со странами Восточного блока. Значительная часть этих средств пошла на оплату импорта (американской и ближневосточной) нефти, поставляемой в Западную Европу компаниями Международного нефтяного картеля (МНК).

Пять из семи членов МНК были американскими компаниями (Exxon, Mobil, Gulf, Texaco, Chevron), одна английская (British Petroleum) и одна англо-голландская (Royal Dutch/Shell). Впоследствии в его состав вошла восьмая – французская (Compagnie Francaise des Petroles). При этом механизм ценообразования на жидкое топливо из импортной нефти, поставляемой компаниями МНК в Европу со своих американских и ближневосточных месторождений, был устроен компаниями МНК таким образом, чтобы производимый из нее на нефтеперерабатывающих заводах МНК в Европе мазут оказывался дешевле западноевропейского (преимущественно западногерманского) угля в электроэнергетике и промышленности, где они конкурировали. Заниженные таким образом цены на мазут компенсировались повышенными ценами на нефтепродукты для транспортного сектора, где у них не было энергоресурсов-конкурентов. Усиленная послевоенная моторизация западноевропейской экономики обеспечивала таким образом дополнительный спрос на жидкое топливо и прибыли (в первую очередь американским) компаниям МНК (см. «Рынок нефти: применение разных механизмов ценообразования...»). Об этом механиз-

**РЫНОК НЕФТИ: ПРИМЕНЕНИЕ РАЗНЫХ МЕХАНИЗМОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В РАМКАХ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ЦЕПОЧКИ МНК В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ В ПЕРИОД ВОССТАНОВИТЕЛЬНОГО РОСТА («ПЛАНА МАРШАЛЛА») ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ (ВСЕ ЦЕНЫ – В РАСЧЕТЕ НА 1 ТОННУ, СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЕ УРОВНИ)**



Источник: составлено автором

ме конкуренции с помощью ценообразования на жидкое топливо, сформированном МНК в послевоенной Европе, впервые, в рамках моего знания литературы, написал в начале 1970-х годов Ж. М. Шевалье. [11]

«План Маршалла» был свернут во второй половине 1960-х годов, после того как европейские страны стали избавляться от доллара путем обмена его на золото, к которому он в то время был привязан.

**США активно продвигают концепцию «Междуморья» в ее нынешней конфигурации «Инициативы трех морей». Суть та же: «вертикальный коридор» на востоке ЕС, де факто новая «линия Керзона» в рамках известного регуляторного проекта ЕС Quo Vadis**

Итак, в основе «плана Маршалла» для Европы лежал восстановительный рост западноевропейской экономики на американские деньги и по американским правилам (на основе углеводородной энергетики). СССР, где его роль предполагалась как получателя помощи, в «плане Маршалла» не участвовал по политическим соображениям. Бенефициарами Программы восстановления Европы стали западноевропейские страны. Но в гораздо большей степени выгодополучателями стали США. С тех пор термин «план Маршалла» стал именем нарицательным и зачастую подразумевает наличие «двойного дна».

Ничего личного. Только бизнес. America First. В течение всей послевоенной истории североатлантических отношений...

## **ОБЪЕДИНЕННЫЕ САНКЦИИ: ПРОТИВ ЕС И НА РУКУ США**

Многим представляется что объединенные санкции США и Европы направлены против России (не могут же европейцы вредить введением санкций сами себе?). Однако, на самом деле, читать нужно по-другому: объединенные санкции США и Европы направлены, в первую очередь, против Европы. Как сказал Алексей Гривач во время презентации книги в МИА «Россия сегодня» 9 марта прошлого года: «США готовы бороться с Россией до крови последнего европейца» [12].

Товарооборот России с США устойчиво сохраняется на уровне в 10–11 раз меньше, чем с ЕС: что во время пиковых значений в досанкционный период (\$40 против \$410 млрд в 2012 году), что в настоящее время (\$26 против \$278 млрд в 2019 году). Поэтому любые антироссийские санкции бьют в первую очередь и главным образом по Европе – лишь прямые потери составили около трети товарооборота с Россией или почти \$130 млрд.

Пусть даже товарооборот с Россией у ЕС втрое меньше, чем с США (\$718 млрд в 2017 году).

Ни тогда, ни сейчас США не намерены были вводить санкции, которые могли бы хоть в какой-то степени ущемить интересы американского бизнеса. А европейского – пожалуйста. Показателен приводимый авторами (стр. 92–94) пример из 1980-х годов. Наиболее болезненным в то время для СССР было бы введение зернового эмбарго США. Оно было введено Президентом Картером после ввода советских войск в Афганистан и отменено Рейганом весной 1981 года потому, что оказалось неэффективным, ибо СССР нашел альтернативного поставщика зерна в лице Аргентины, а от ограничительных мер пострадали только американские фермеры. «Поэтому администрация Рейгана даже не рассматривала возможность вернуть запрет на экспорт зерна в СССР. Оказывать санкционное давление на Москву Вашингтон хотел прежде всего за счет европейских союзников», – пишут авторы книги. – Но союзники принимать участие в этом не жаждали». Сегодня поведение «европейских союзников», однако, изменилось.

Но что означает заблокировать и/или создать барьеры на пути поставки российского газа в Европу? Это означает уменьшить предложение от основного внешнего поставщика в условиях сокращающегося внутреннего предложения в ЕС из-за падения собственной добычи. Это неизбежно подтолкнет вверх газовые цены в Европе – оптовые, а за ними и розничные. С одной стороны, это поможет преодолеть порог рентабельности поставок СПГ США в Европу (о чем было сказано ранее). С другой стороны, рост розничных цен приведет к ухудшению благосостояния граждан ЕС, а повышение оптовых – увеличит энергетическую составляющую в общественных издержках производства европейской продукции отраслей более высоких переделов и ухудшит конкурентоспособность ЕС в глобальной конкуренции в этих (неэнергетических) отраслях (об этом тоже говорилось ранее, и даже Путиным).

**Сегодня в России практически всеобщим стало понимание, что американские санкции против «Северного потока-2» – это эффективный внешнеполитический инструмент конкурентной борьбы**

США же, со своей стороны, и сегодня, как и 40 лет назад, готовы пересмотреть ранее принятые свои решения о санкциях, если выясняется, что они наносят вред американской экономике. Самый свежий пример: в январе 2021 г. США признали ошибочным включение «ВСМПО-Ависма» в санкционный список. Минторг США выпустил документ, что «ВСМПО-Ависма» планировали включить в список (подлежащих санкциям) конечных

военных пользователей, однако впоследствии не стали этого делать. Тем не менее корпорация в список попала и теперь ее оттуда убрали [13].

И это немудрено. "ВСМПО-Ависма" – основной поставщик титана для многих компаний мировой авиакосмической промышленности, в том числе для американской Boeing. В 2019 году на США приходилось около 40% экспортных поставок "ВСМПО-Ависмы". Ранее сообщалось, что Boeing закупает у компании около 35% необходимого титана. И вот уже 26 января текущего года, сразу после исключения из санкционного списка, опубликовано сообщение, что корпорация "ВСМПО-Ависма" и Boeing подписали долгосрочный контракт на поставку титановой продукции.[14]

## ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ КНИГИ

Книга «Великая газовая игра» – не только рассказ о 50-летнем газовом сотрудничестве СССР с Западной Европой, но и попытка ответить на вопрос: как удалось реализовать проекты первых газопроводов и заключить первые контракты, если СССР и Западная Европа были идеологическими противниками? Как политикам прошлого удалось продрагаться сквозь многочисленные сложности и устоять под напором могущественных противников, не желавших укрепления связей между Европой и нашей страной? Что общего между газовыми контрактами, заключенными в период «холодной войны», и сегодняшней ситуацией на европейском газовом рынке? Помогут ли уроки истории минимизировать последствия нынешней «санкционной политики» Вашингтона?

**Когда экономическое соперничество по общепринятым правилам «открытого» рынка дает «сбой» и не дает США заведомого преимущества, общепринятые «правила игры» отбрасываются в сторону и начинается «игра без правил»**

Авторы пишут, что происходящее сегодня – американские санкции и вообще весь шум, поднятый вокруг новых проектов трубопроводов – удивительно напоминает события 30-40-50-летней давности. США и тогда так же решительно выступали против строительства газопроводов из СССР в Европу, накладывали санкции на Советский Союз и его партнеров, жестко прессинговали европейских политиков, заинтересованных в газовой кооперации с СССР.

Да и сама Европа под таким давлением не выглядела единой. Только тогда она находилась на более ранней стадии интеграции, хотя была более компактной, более

однородной по уровню экономического развития и потому, возможно, более сплоченной. Сегодня мы видим ее резко расширившейся: 27 сегодняшних членов ЕС против 12 тогдашних стран Западной Европы. И хотя ЕС находится на более высокой стадии интеграции, в фазе формирования единого внутреннего рынка, но он стал в силу своего расширения более разнородным и разобщенным, более аморфным, не смог полностью ассимилировать новых членов, поэтому испытывает внутренние противоречия и кризисы.

По мнению авторов (которое я вполне разделяю), последние санкционные новости второй половины текущего десятилетия так похожи на события конца 1970-х – начала 1980-х годов, что они решили своей книгой напомнить о них широкой публике в надежде, что исторический опыт поможет нам и европейцам разобраться в происходящем сегодня и не совершить в конечном счете обидных глупостей с непоправимыми последствиями. Или таких, на исправление которых потребуются многие десятилетия – как в технологической сфере (газовая отрасль одна из наиболее капиталоемких, значит с наиболее высокой инерционностью, то есть предопределенностью долгого развития на основе выбранных инвестиционных решений), так и в гуманитарной области (поскольку время исправления искаженного общественного сознания будет измеряться поколениями; вспоминается «...пока не умерли те, кто помнили рабство...»). А разбираться России и Европе в своем прошлом и настоящем и не допускать повторения ошибок и не поддаваться (инспирированному извне) разобщению категорически необходимо, поскольку Россия и ЕС взаимосвязаны и взаимозависимы (не только в энергетической сфере, но в ней особенно). Прежде всего в газовой сфере, где обе стороны являются фактически составными частями единой крупнейшей в мире технологической системы. Я называю ее «Большой Энергетической Европой». Обе стороны объединены трансграничной, стационарной, капиталоемкой инфраструктурой, предопределяющей долгосрочное сотрудничество, причем не только торговое, но и инвестиционное. И любые сбои во взаимодействии сторон в рамках этой жесткой технологической взаимосвязи означают дополнительную затратную нагрузку на экономику сторон и ухудшение благосостояния их граждан. И наоборот, повышение эффективности экономического сотрудничества ведет к повышению благосостояния граждан обеих сторон.

Книга состоит из четырех глав. В главе 1 «Первые шаги советского газа в Европе» (с. 15–42) описывается история развития экономических отношений СССР с Европой с 1920-х годов, когда первыми тогдашними экономическими партнерами страны стали нынешние крупнейшие газовые партнеры России – Италия и Германия, в послевоенное время, особенно с момента прихода Энрико Маттеи на пост руководителя итальянской государственной нефтяной компании AGIP (затем переименованной в ENI), и до завершения строительства газопровода «Союз» (Оренбург – Западная граница СССР) в конце 1970-х годов.

Кстати, из рисунка «Рынок нефти: применение разных механизмов ценообразования...» очевидно, на мой взгляд, почему США так активно противились выходу на европейский рынок советской нефти в 1960-е годы, активным сторонником чего был Энрико Маттеи. Это подрывало монополию поставок нефти в Европу компаний МНК с доминирующим американским участием в рамках в то время двухбазовой системы ценообразования на нефть. В рамках этой системы ценообразования [15], сырая нефть, поставляемая с ближневосточных месторождений, продавалась в Европе по цене, привязанной к более дорогой по издержкам добычи и транспортировки нефти из США. Это обеспечивало компаниям МНК получение сверхприбыли во всех звеньях нефтяной цепочки плюс расширяло спрос на ближневосточную нефть за счет устранения конкурента – немецкого угля – для получаемого из нее мазута для европейской электро- и теплоэнергетики. Это еще один пример борьбы, в данном случае – благополучных и еще более поднявшихся на войне США против разоренной войной Европы, которым США помогали, помогая себе. Ничего личного. Только бизнес. America First.

Глава 2 «Проект века – от Уренгоя до Эльзаса» (с. 43–114) целиком посвящена истории строительства газопровода «Уренгой – Помары – Ужгород» со всеми подробностями, которые авторы смогли почерпнуть как из документов, так и из уст людей, принимавших непосредственное участие в описываемых событиях. Эти подробности и эти воспоминания являются, на мой взгляд, одним из наиболее ценных достоинств книги. Авторы посвятили свою книгу тем людям, которые сделали возможным реализацию этого газопровода, несмотря и вопреки всем препятствиям, создававшимся противниками проекта на пути его реализации. И эти люди, которых отдельно выделяют авторы в предисловии и цитаты из интервью, с которыми приведены в книге, являются действительно знаковыми как для реализации проекта, так и для развития российско-европейских отношений в газовой сфере: Буркхард Бергманн, Юрий Зайцев, Геннадий Ильин, Херманн Ланг, Аксель Лебан, Рейнхардт Митчек, Отто Мусилек, Сергей Сердюков, Геннадий Шмаль. Страна должна знать своих героев. И книга Симонова-Гривача предлагает нам взглянуть в их сегодняшние лица, услышать их голоса. Хотя многих из тех, кто превратил проект в реальность, уже нет с нами...

Название главы 3 «Роль США в газовом треугольнике. Санкционный террор» (с. 115–154) говорит само за себя. Она целиком посвящена борьбе США против советского газопровода, против сделки «газ – трубы» и российско-европейского сотрудничества в газовой сфере на ее основе. Авторы вовлекли в свой анализ многие архивные, в том числе рассекреченные американские документы периода 1970–1980-х годов.

В главе 4 «Потоки газа из России. История повторяется в виде фарса» (с.155–236) описывается современная история и борьба США уже против другого газопровода – «Северный поток-2», который ныне стал таким же

олицетворением санкционной политики США, каким в конце 1970-х – начале 1980-х годов был газопровод «Уренгой – Помары – Ужгород».

Эти две главы, третья и четвертая, различающиеся по описываемым событиям («тогда» и «сейчас»), наглядно демонстрируют сохраняющееся с течением времени сходство инструментов продвижения прагматических интересов США (на примере энергетической сферы) – внешнеполитической защиты отечественного американского товаропроизводителя с позиции силы по всему миру. И если международно-согласованные правила мешают применению инструментов, которые соответствующие американские администрации считают эффективными в данных обстоятельствах, то «нравственная дилемма» разрешается однозначно – в жертву приносятся международно-согласованные правила и интересы союзников.

Ничего личного. Только бизнес. America First.

Большой самостоятельный раздел книги занимают документы, в том числе упомянутые рассекреченные внешнеполитические документы США.

## И ВИШЕНКА НА ТОРТЕ...

Помимо всего прочего, что немаловажно, книгу интересно читать. Она насыщена чрезвычайно интересной фактурой: описанием событий и их подоплекой, фактами, статистическими данными, высказываниями участников событий. Но это не создает ощущения перегруженности материалом. Полагаю, любому заинтересованному читателю, кому небезразлична судьба и история страны, эта книга придется по вкусу.

Да не обидятся на меня авторы за это сравнение (и не знаю, согласятся ли с ним), но их стиль изложения напомнил мне увлекательный и притягательный стиль моего старого знакомого Даниэля Йергина. Например, в его нашумевшей книге «The Prize» (в русском издании – «Добыча»), за которую он получил престижную Пулитцеровскую премию. [16] Да и в последующих, не менее известных, включая совсем недавнюю – «The New Map» (в русском издании – «Новая карта мира»). [17]

**Хорошим историческим примером, свидетельствующим, что любая помощь США Европе является, в первую очередь, помощью самим себе, служит известный «план Маршалла» – Программа послевоенного восстановления Европы**

Полагаю, авторы вполне могут претендовать на премию за лучшую нефтегазовую публикацию, если таковой

конкурс в стране все еще проводится (Международный журналистский конкурс ПЕГАЗ – «Лучшая публикация года по проблемам ТЭК России», насколько мне известно, не проводился с 2012 года).

Основной урок книги, на мой взгляд, в том, что она показывает и доказывает: даже в условиях политической конфронтации (а именно таким был период «холодной войны») политическим деятелям Европы и СССР хватило мудрости и терпения, чтобы понять экономическую выгоду сотрудничества в противовес издержкам наращивания противостояния. Это привело к взаимовыгодным результатам для обеих сторон, несмотря на сохра-

няющиеся идеологические и политические разногласия и пребывание в противостоящих военных союзах. Так что нынешним европейским политическим деятелям есть откуда почерпнуть примеры государственной мудрости и ответственного поведения в интересах граждан своих государств, принимая во внимание суверенные интересы партнерской стороны. Руководствуясь пониманием, что последствия взаимовыгодного коммерческого сотрудничества всегда превосходят результаты конфронтационного развития. И не подчиняясь интересам своих заокеанских военно-политических партнеров. ❗

#### ЛИТЕРАТУРА:

[1] Выступление Джорджа Фридмана, основателя частного разведывательного агентства «Стратфор», на конференции The Chicago Council on Global Affairs, 4 февраля 2015 г., (<https://www.youtube.com/watch?v=iOY1dDqa7FO>; [https://www.youtube.com/watch?v=xewzbMYmC\\_1](https://www.youtube.com/watch?v=xewzbMYmC_1))

[2] А. Конопляник. Quo Vadis: оценка эффективности Третьего энергопакета ЕС или подготовка новой «линии Керзона»? // «Нефть, газ и право», 2017, № 4, с. 42–53; № 5, с. 47–56; № 6, с. 51–59.

[3] Украина открывает в ПХГ таможенный склад и планирует продавать услуги хранения газа трейдерам из соседних стран, 13.06.2017 (<http://nangs.org/news/world/ukraina-otkryvaet-v-pkhg-tamozhennyj-sklad-i-planiruet-prodat-uzlugi-khraneniya-gaza-trejderam-iz-sosednih-stran>)

[4] Sergii Makogon (CEO of Gas TSO of Ukraine, LLC). GTSOU presentation. Overview. // Presentation at webinar «Ukrainian Gas Storage Opens for Business», LNG-Worldwide Ltd, DMG-events/World LNG & Gas Series, 10 June 2020

[5] Медведев: США давят на ЕС, чтобы он отказался от «Северного потока-2», 21.09.2017, <https://iz.ru/648686/2017-09-21/medvedev-ssha-daviat-na-es-chtoby-otkazalsia-ot-severnogo-potoka-2>

[6] Заседание Международного дискуссионного клуба «Валдай». Владимир Путин выступил на итоговой пленарной сессии XIV ежегодного заседания Международного дискуссионного клуба «Валдай» под названием «Мир будущего: через столкновение к гармонии», 19.10.2017, <http://kremlin.ru/events/president/transcripts/55882>

[7] Thierry Bros. After the US Shale Gas Revolution. // Editions TECHNIP, Paris, 2012, p.149.

[8] M. Belova, E. Kolbikova (Vygon Consulting). US LNG Competition Evaluation and Export Prospects. // Oil, Gas & Energy Law Intelligence (OGEL), Special Issue on «Liquefied Natural Gas (LNG)», Vol. 15 – issue 4, November 2017 (added in March 2018)

[9] См., например: А. Конопляник. Рынок СПГ – драйвер перемен (Развитие торговли сжиженным природным газом ведет к существенным трансформациям в экономической и политической сферах). // «Нефтегазовая Вертикаль», 2018, № 23–24, с.37–44 (часть 1-я цикла из четырех статей); он же. Когда Америка всегда прежде всего... (Попытки выдавливания российского газа из Европы в пользу американского СПГ имеют исключительно прагматическую экономическую подоплеку со стороны США и политический инструментарий реализации). // «Нефтегазовая Вертикаль», январь 2019, № 1–2, с.87–94 (часть 2-я цикла из четырех статей); он же.

Этапы большого пути. Как Вашингтон пытается продвинуть в Европу свой СПГ и не пустить туда российский трубопроводный газ // «Нефтегазовая Вертикаль», февраль 2019, № 3–4, с. 60–68 (часть 3-я цикла из четырех статей); он же. Врубаясь в Европу. США используют любые методы для «продавливания» своего СПГ на европейский газовый рынок // «Нефтегазовая Вертикаль», март 2019, № 5, с. 61–69 (часть 4-я цикла из четырех статей).

[10] Трамп сулит Европе газ: цены немного подрастут, но это ничего. // «Россия-24», 06.07.2017, <https://www.newstube.ru/media/tramp-sulit-evrope-gaz-ceny-nemnogo-podrastut-no-eto-nichego>.

[11] Jean-Marie Chevalier. Le nouvel enjeu petrolier, Paris, 1972 (книга была переведена на русский язык и опубликована в СССР: Ж.-М. Шевалье, Нефтяной Кризис. – М., Мысль, 1975)

[12] Онлайн-конференция на тему: «США против «Северного потока-2»: история повторяется?», 09.03.2020, (<http://pressmia.ru/pressclub/20200903/952884381.html>)

[13] США признали ошибочным включение «ВСМПО-Ависма» в черный список. РБК-daily, 15.01.2021 (<https://www.rbc.ru/politics/15/01/2021/6001443b9a794716e9521a36>)

[14] ВСМПО и Boeing договорились о долгосрочных поставках титановой продукции. // Интерфакс-экономика, 26.01.2021 (<https://www.interfax.ru/business/746851>)

[15] Я подробно описывал эволюцию систем ценообразования в международной торговле нефтью с 1928 года (с момента образования Международного нефтяного картеля) до настоящего времени, в том числе «однобазовую» (1928–1947 гг.) и «двухбазовую» (1947–1969 гг.) системы ценообразования, в своих работах, начиная с серии статей в журнале «Нефть России» в 2000 году и монографии, опубликованной в том же году Институтом народнохозяйственного прогнозирования Российской Академии наук (ИНП РАН) на основе выступления на «Некрасовском семинаре» в 1999 году, и в многочисленных последующих публикациях (см. [www.konoplyanik.ru](http://www.konoplyanik.ru)).

[16] Daniel Yergin. The Prize: The Epic Quest for Oil, Money, and Power. Simon & Schuster, 1990 (в русском издании: Даниэл Ергин. Добыча: Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть. ДеНово, 1999)

[17] Daniel Yergin. The New Map: Energy, Climate, and the Clash of Nations. NY, Penguin Press, 2020 (в русском издании: Даниэл Ергин. Новая карта мира: Энергетические ресурсы, меняющийся климат и столкновение наций. // Альпина Паблишер, 2021)