

ТЕКСТ > Андрей Конопляник, д.э.н., профессор, советник генерального директора ООО «Газпром экспорт»

«ПОЛВЕКА БОРЬБЫ США ПРОТИВ ЕВРОПЫ»

О книге К. Симонова и А. Гривача «Великая газовая игра» – и не только

Желание написать рецензию на эту книгу возникло у меня сразу же, как только я впервые увидел живую и недолго подержал в руках ее демонстрационный экземпляр на ежегодной Европейской газовой конференции в Вене в конце января 2019 года, где авторы представили ее англоязычную версию. Это была моя спонтанная эмоциональная реакция на форму и содержание всего лишь обложки книги. Желание лишь окрепло, когда я прочел книгу, неоднократно поговорил о ней с ее авторами, принял участие в презентации книги в МИА «Россия сегодня». Но особенно по итогам долгого и тесного взаимодействия с одним из ее героев и моим коллегой по «Газпром экспорту» Ю.А. Зайцевым,

с которым в течение последних нескольких лет, даже и после его выхода на пенсию с позиции советника генерального директора, мы продолжали работать над альтернативными вариантами организации транзитных поставок российского газа в Европу, в том числе в рамках украинского транзита, в условиях перехода от радиальной



ФОТО > фотобанк 123RF, ООО «Газпром добыча Уренгой», Qatargas, globallookpress.com, Awilco LNG, Nord Stream-2/Axel Schmidt, Nord Stream AG



Я сожалею, что орлан был выбран в качестве олицетворения нашей великой страны; это птица с дурным моральным обликом, напоминает людей, живущих плутовством и грабежами»...

Бенджамин Франклин, один из отцов-основателей США

к радиально-кольцевой системе организации экспортных газопроводов из России в ЕС.

В Вене мне сначала бросился в глаза ярко-красный футляр, в который «упакована» книга, и круглое отверстие в его верхней части, из которого на того, кто берет книгу в руки, внимательно, строго и как-то не очень по-доброму смотрит из дырки в футляре чей-то «нечеловеческий» глаз. После того как книга вынута из футляра, он оказывается глазом белоголового орлана – пернатого символа США, который на обложке книги представлен с агрессивно открытым клювом.

Именно эту птицу (поскольку эта разновидность орла встречается только в Северной Америке) после шести лет обсуждений конгресс США утвердил в 1782 году в качестве национального символа страны, «как олицетворение мощи, отваги, свободы». При этом одним из самых авторитетных противников в вопросе выбора птицы в качестве символа был Бенджамин Франклин (один из отцов-основателей США), которому приписываются слова: «Я сожалею, что орлан был выбран в качестве олицетворения нашей великой страны; это птица с дурным моральным обликом, напоминает людей, живущих плутовством и грабежами», и что индейка – «более уважаемая» и при этом является настоящим коренным жителем континента. По другим источникам, он называл орлана аморальной, хищной, вороватой и вшивой птицей и предлагал вместо него истинно американскую птицу – дикого индюка. Предполагаю, что авторы не случайно поместили на обложку именно этот, трактуемый двояко, символ страны, что в контексте содержания книги и описываемых в ней событий следует читать как символ агрессора и игрока без правил.

Однако, мое решение написать на книгу рецензию было predetermined не удачным оформлением

и не набранными крупным шрифтом и заглавными буквами названием – «Великая газовая игра», а набранным маленькими буквами подзаголовком «Полвека борьбы США против Европы». Поясню.

Почему против Европы?

Для непосвященного в тему это утверждение, вынесенное мной и в заголовок рецензии, может оказаться непонятным и требующим пояснений. Причем здесь борьба против Европы, если в книге описывается борьба против советского газа вообще и конкретного советского проекта «газ – трубы» в частности? И действительно, основное внимание в книге, как пишут сами авторы, уделено газопроводу Уренгой–Помарь–Ужгород и санкционной борьбе США против этого проекта. А также механизмам принятия

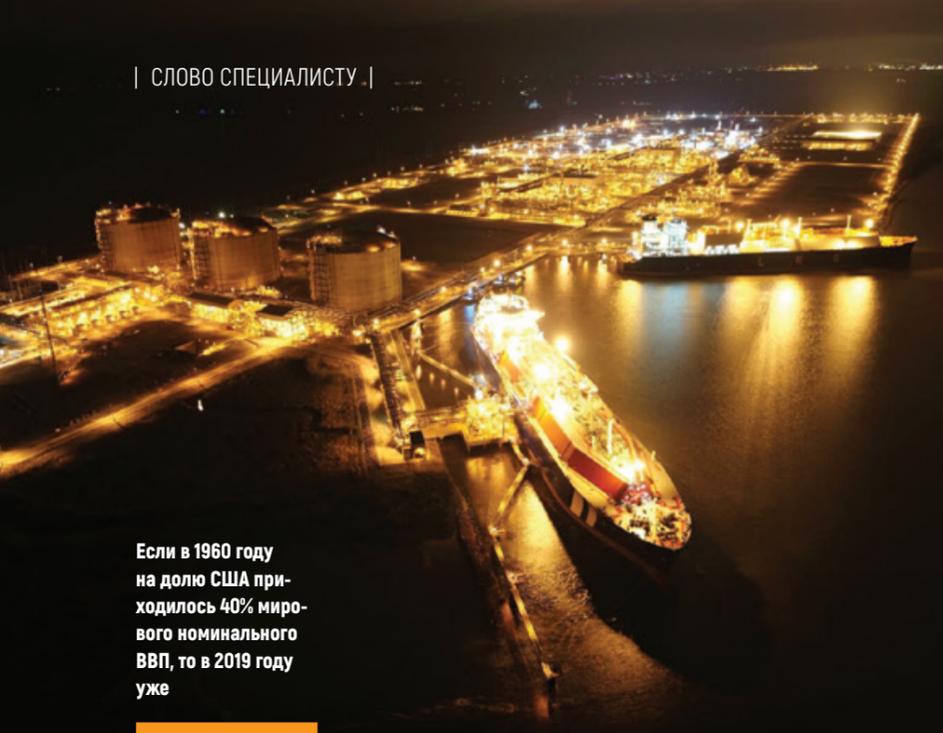
Острые американских санкций направлено главным образом против объединенной Европы – ключевого военно-политического союзника США

решений, проектированию и закупкам оборудования, которые происходили в Западной Европе в рамках открытого тендера, объявленного Советским Союзом. И тому, как разворачивались политическая и санкционная борьба США с проектом и как совместное с европейцами стремление СССР их обойти завершилось в итоге крахом политики эмбарго.

Но в том-то и дело, что подзаголовок книги «полвека борьбы США против Европы», оказался очень созвучным давно сложившимся моим взглядам в отношении не только прошлых, но и нынешних антироссийских санкций США. Инспирированный извне и сохраняющийся поныне газовый конфликт между Украиной и Россией многими обозревателями всё еще воспринимается как направленный исключительно против России. Конечной целью является якобы именно экономическое ослабление моей страны, запускающее цепочку негативных социально-политических «эффектов домино». Лишение России главного – европейского – рынка сбыта трубопроводного природного газа означает сокращение доходов страны, поскольку маршрутов его переброски из Западной Сибири и Ямала на другие рынки сегодня просто нет. Лишение же экспортных доходов должно вести к ухудшению благосостояния российских граждан и тем самым инспирировать внутреннюю нестабильность в стране.

На мой взгляд, – и здесь я полностью солидарен с авторами книги, – острые санкции направлены в конечном итоге и главным образом против объединенной Европы – ключевого военно-политического союзника США. И этот кажущийся парадокс определяется жесткой экономической логикой в рамках американской внешнеполитической модели America first, которая является доминирующей парадигмой при любом президенте США. Поэтому именно ЕС – один из конкурентов США на рынке высоких технологий и сегодня слабое звено среди ключевых игроков на этом поле – является конечной целью американской политики антироссийских санкций. Россия же лишь промежуточная цель.

Несколько лет назад такие соображения я публично высказал на одном из серьезных российских академических форумов, что



Если в 1960 году на долю США приходилось 40% мирового номинального ВВП, то в 2019 году уже

24%

В течение большей части времени американский СПГ в ЕС продавался в убыток, не обеспечивая полного покрытия расходов, что и является экономической предпосылкой использования мер внешнеполитической поддержки «отечественного товаропроизводителя» на зарубежных рынках

\$6

3А МЛН БТЕ должен составлять разрыв цен торговых площадок между ЕС и США, чтобы СПГ США был конкурентоспособен в Европе, как утверждал Тьерри Бро в своей книге «После сланцевой революции США»



послужило поводом для упрека меня в некоторой наивности. Поэтому мне приятно поддержать авторов-единомышленников своим печатным словом.

Россия, увы, не конкурирует с США в областях высоких технологий (кроме отраслей ВПК на рынках развивающихся стран). Но именно обрабатывающие и отрасли более высоких переделов являются главным полем глобальной конкурентной борьбы между основными – старыми и новыми – мировыми экономическими игроками, формирующими основу для будущего доминирования тех или иных наций и/или корпораций в рамках грядущих технологических укладов. И глобальная конкуренция на этом поле усиливается. Если во второй половине XX века в капиталистическом мире были три основных экономических «центра силы»: Северная Америка, ЕС и Япония с поднывающимися ближе к концу столетия «молодыми азиатскими драконами», то в настоящее время на арену глобальной конкурентной борьбы за рынки продукции обрабатывающих (и более высоких переделов) отраслей вышли Китай, Индия, другие страны БРИКС. Так, если в 1960 году на долю США приходилось 40% мирового номинального ВВП, то в 2019 году уже 24%, а на долю Китая – 16%. Не зря постепенно происходит переход в определении мировой экономической повестки от «группы семи» (G7), которая на короткое время становилась «группой восьми» (G8), к «группе двадцати» (G20).

США всё труднее удерживать место мирового экономического лидера в условиях усиливающейся глобальной конкуренции и выравнивания уровня конкурентоспособности в обрабатывающих и инновационных, технологически передовых отраслях всё в большем числе государств. И тогда в дело вступает принцип «убрать конкурента», при котором все средства хороши. Если нельзя победить конкурента в честной борьбе, то тогда допустимо (или становится единственно эффективным) «насыпать битого стекла в кроссовки конкурента»¹. Таким образом легче устранить наиболее слабое звено, которым сегодня для США в рамках усиления глобаль-

ной конкуренции является его главный военно-политический союзник Евросоюз, ослабленный многочисленными внутренними противоречиями, о чем я уже писал ранее². И вот таким «битым стеклом в кроссовки» Евросоюза является создание препятствий для европейцев в получении более дешевого российского трубопроводного газа по сравнению с более дорогим американским путем введения экстерриториальных санкций США против европейских компаний в случае сохранения их сотрудничества с Россией. И применяемый сегодня санкционный инструментарий во многом повторяет применявшиеся в 1980-е годы санкционные инструменты, которые описывают в своей книге К. Симонов и А. Гривач.

Так что на проверку всё довольно просто: чем дороже энергетический импорт для зависящей от него Европы, тем ниже глобальная конкурентоспособность ЕС за пределами энергетических отраслей...

Санкции – инструмент продвижения СПГ США в Европу

Понимание факта, что американские санкции против «Северного потока – 2» являются эффективным внешнеполитическим инструментом конкурентной борьбы, «озарило» политический истеблишмент России и большую часть ее экспертного сообщества сразу после того, как в сентябре-октябре 2017 года два первых лица страны заявили об этом в публичном пространстве.

Сначала тогдашний премьер Медведев заявил на пресс-конференции в Санкт-Петербурге, что «...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» и что «...американская администрация, тем более конгресс, который такие решения принимает, пытается продвинуть своих поставщиков и заместить Российскую Федерацию на этом (европейском газовом. – А.К.) рынке». А затем президент Путин, выступая в Красной Поляне на заседании Международного дискуссионного клуба «Валдай», заявил, что «...недавний санкционный

пакет, принятый американским конгрессом, откровенно нацелен на то, чтобы вытеснить Россию с европейских рынков энергоносителей, заставить Европу перейти на более дорогой сжиженный газ из США».

Однако еще в 2012 году, задолго до начала экспорта СПГ из США, известный нефтегазовый аналитик (работавший тогда в «Сосьете Женераль») Тьерри Бро в своей книге «После сланцевой революции США» утверждал: чтобы СПГ США был конкурентоспособен в Европе, разрыв цен торговых площадок между ЕС и США должен составлять 6 долл./млн БТЕ, чтобы обеспечить покрытие затрат на сжижение добытого газа в США, фрахт СПГ через Атлантику и регазификацию в Европе³. Однако большую часть времени после февраля 2016 года, когда начался экспорт СПГ из США, разрыв между газовыми ценами ЕС и США был существенно меньше 6 долларов, о чем свидетельствуют многочисленные регулярные статистические публикации.

Это означает, что в течение большей части времени американский СПГ в ЕС продавался в убыток, ниже «цены отсечения», не обеспечивая полного покрытия расходов, что 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 автор этих строк в своих многочисленных выступлениях и публикациях. 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 окончательных инвестиционных решений (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



¹ Большая энергетическая Европа. Интервью с А. Коноплянником. // Корпоративный журнал «Газпром», январь-февраль 2017 г., №1-2, с. 12-17.

² А. Коноплянник. 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).

³ Thierry Bros. After the US Shale Gas Revolution. // Editions TECHNIP, Paris, 2012, p. 149.

50%

СП «Катаргаз» принадлежит американской «Эксон Мобил»



17

западноевропейских стран участвовали в осуществлении «плана Маршалла»



«ПЛАН МАРШАЛЛА» был выдвинут в июне 1947 года госсекретарем США Джорджем Маршаллом и вступил в действие в апреле 1948 года после подписания президентом США Гарри Трумэном.

принятием ОИР заводы по сжижению стали вводиться в эксплуатацию и начались экспортные поставки СПГ США, цены СПГ в АТР (с нефтяной привязкой) упали вслед за ценами на нефть. Рынок АТР потерял свою былую привлекательность для СПГ США, он переориентировался на Европу, где столкнулся в конкуренции с СПГ из Катара, российским и норвежским трубопроводным газом. Если учесть, что СПГ из Катара – это сжиженный газ, поставляемый СП «Катаргаз», 50% которого принадлежит американ-

ской «Эксон Мобил», то основным «противником» СПГ США в Европе неизбежно стал российский трубопроводный газ.

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

Однако если «цена отсечения» для СПГ США в ЕС выше, чем для российского трубопроводного газа, то логичные и очевидные действия проигрывающего в этой конкурентной борьбе сводятся к простым шагам: 1) убрать конкурента с целевого рынка ЕС, 2) поднять цену на целевом рынке ЕС выше «цены отсечения» для своего газа на этом рынке.

Отсюда отказ США от общепринятых в международном сообществе правил поведения и переход к максимально прагматичному протекционизму – защите отечественного товаропроизводителя любыми доступными 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.

Устранение России с газового рынка ЕС должно было бы изменить баланс спроса-предложения и поднять газовые цены на этом рынке. 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. Отсюда – дополнительная ценовая премия за «молекулы свободы», 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 в ходе пресс-конференции с президентом Польши Анджеем Дудой в Варшаве 6 июля 2017 года, говоря о всех достоинствах американских поставок после прихода за месяц до того в Польшу первого танкера с СПГ США, между делом отмечает: «Возможно, цены немного подрастут, но это ничего...» 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 горизонт еще лет на 20–25, обратившись к событиям, происходившим непосредственно после Второй мировой войны. Хорошим историческим примером, свидетельствующим, что любая помощь США Европе является в первую очередь помощью самим себе, служит известный послевоенный «план Маршалла» – программа восстановления Европы. Заявленной целью США было 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 соцстраны 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

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)

долларов (около 150 млрд долларов 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 («Эксон», «Мобил», «Галф», «Тексако», «Шеврон»), одна английская («Бритиш Петролеум») и одна англо-голландская («Ройял-Датч/Шелл»), впоследствии в его состав вошла восьмая – французская (Компани Франсэз дэ Петроль). При этом механизм ценообразования на жидкое топливо из импортной нефти, поставляемой компаниями МНК в Европу со своих

американских и ближневосточных месторождений, был устроен 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 прибыль в первую очередь американским МНК.

«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.

Итак, в основе «плана Маршалла» для Европы лежал восстановительный рост западноевропейской экономики на американские деньги и по американским правилам (на основе углеводородной энергетики). СССР, роль которого 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. Однако в первую очередь они направлены против Европы. Как сказал Алексей Гривач во время презентации книги в МИА «Россия сегодня» 9 марта 2020 года, «США готовы бороться с Россией до крови последнего европейца».

Товарооборот России с США устойчиво сохраняется на уровне в 10–11 раз меньшем, чем с ЕС: и в досанкционный период (40 млрд против 410 млрд долларов в 2012 году), и в настоящее время (26 млрд против 278 млрд долларов в 2019 году). Поэтому любые антироссийские санкции будут в первую очередь и главным образом по Европе. Лишь прямые потери составили около трети товарооборота с Россией, или почти 130 млрд долларов. Пусть даже товарооборот с Россией у ЕС втрое меньше, чем с США (718 млрд долларов 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. 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 фермеры США. «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», впрочем, изменилось.

Однако, 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 газовые цены в Европе вверх. С одной стороны, это поможет преодолеть порог рентабельности поставок СПГ США в Европу. С другой, рост розничных цен приведет к ухудшению благосостояния граждан ЕС, а рост оптовых – увеличит энергетическую

составляющую в общественных издержках производства европейской продукции отраслей более высоких переделов и ухудшит конкурентоспособность ЕС в глобальной конкуренции.

Структура 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, ведь СССР и Западная Европа были идеологическими противниками. Как политикам прошлого удалось 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?

Авторы пишут, что весь шум, поднятый вокруг новых проектов трубопроводов, удивительно напоминает события 30–40–50-летней давности. США и тогда решительно выступали против строительства газопроводов из СССР в Европу, накладывали санкции на Советский Союз и его партнеров, прессинговали европолитиков, заинтересованных в газовой кооперации с СССР. Только тогда Европа находилась на более ранней стадии интеграции, была более компактной и однородной по уровню экономического развития. Сегодня она резко расширилась: 27 сегодняшних против 12 тогдашних стран – членов ЕС. И хотя ЕС находится на более высокой стадии интеграции, формирования единого внешнего рынка, 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, последние санкционные новости очень похожи на события конца 1970-х – начала 1980-х годов, поэтому они решили в своей книге 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. А разбираться России и Европе в своем прошлом и настоящем и не допускать повторения ошибок крайне необходимо, поскольку Россия и ЕС взаимосвязаны и взаимозависимы, и не только в энергетической сфере. А в газовой сфере 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 означают дополнительную затратную нагрузку на экономику сторон и ухудшение благосостояния их граждан. И наоборот, повышение эффективности экономического сотрудничества ведет к росту благосостояния граждан обеих сторон.

Книга состоит из четырех глав. В главе 1 «Первые шаги советского газа в Европе» описывается история развития экономических отношений СССР с Европой с 1920-х годов, когда первыми 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.

Глава 2 «Проект века – от Уренгоя до Эльзаса» целиком посвящена истории строительства газопровода Уренгой–Помары–Ужгород со всеми подробностями, которые авторы смогли почерпнуть как из документов, так и из уст людей, которые принимали непосредственное участие в описываемых событиях. Эти подробности и воспоминания являются, на мой взгляд, одним из наиболее ценных достоинств книги. Авторы посвятили свою книгу тем людям, которые сделали возмож-



ным реализацию этого газопровода, несмотря и вопреки всем тем препятствиям, которые создавались 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 и Гривача предлагает нам взглянуть в их сегодняшние лица, услышать их голоса. Хотя многих из тех, кто превратил проект в реальность, увы, уже нет с нами...

Название главы 3 «Роль США в газовом треугольнике. Санкционный террор» говорит само за себя. Она целиком посвящена борьбе

Книга показывает, что 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

США против советского газопровода, против сделки «газ – трубы» и российско-европейского сотрудничества в газовой сфере на ее основе. Авторы анализируют 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» описывается современная история и борьба США уже против «Северного потока – 2», который стал таким же олицетворением санкционной политики США, каким в конце 1970-х – начале 1980-х был газопровод Уренгой–Помары–Ужгород.

Эти две главы, третья и четвертая, различающиеся по описываемым событиям, наглядно демонстрируют сохраняющееся с течением времени сходство инструментов продвижения прагматических интересов США (на примере энергетической сферы) – внешнеполитической защиты американского товаропр-

изводителя 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.

Помимо всего прочего, книгу интересно читать, она насыщена чрезвычайно интересной фактурой: описанием событий и их подоплеку, фактами, статистическими данными, высказываниями участников событий. При этом нет ощущения перегруженности материалом. Полагаю, любому заинтересованному читателю, кому безразлична судьба и история страны, эта книга придется по вкусу. Да не обидится за меня авторы за это сравнение, но их стиль изложения напомнил мне увлекательный стиль моего старого знакомого Даниэля Йергина, например в его нашумевшей книге The Prize (в русском переводе – «Добыча»), за которую он получил престижную Пулитцеровскую премию.

Книга К. Симонова и А. Гривача показывает, что 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. Так что нынешним европейским политикам 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. ■