

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
16—18 июня 2016

ГЕОЭКОНОМИКА КРУПНЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ

16 июня 2016 г., 10:15—11:30

Павильон F, Конференц-зал F3

Санкт-Петербург, Россия

2016

Модератор:

Альберт Еганян, Председатель совета директоров, InfraONE

Выступающие:

Дирк Алборн, Главный исполнительный директор, Hyperloop Transportation Technologies

Олег Белозеров, Президент, председатель правления, ОАО «Российские железные дороги»

Олег Бударгин, Генеральный директор, ПАО «Россети»

Алексей Миллер, Председатель правления, заместитель председателя совета директоров, ПАО «Газпром»

Питер Стюарт, Главный аналитик по вопросам энергетики, Interfax Global Energy

Фредерик Уильям Энгдаль, Президент, основатель, Engdahl Strategic Risk Consulting

А. Еганян:

Большое спасибо.

Доброе утро. Рад приветствовать вас на первой дискуссии в рамках Петербургского экономического форума. Спасибо, что пришли. Спасибо организаторам, что собрали. Наша сегодняшняя сессия называется «Геоэкономика крупных инфраструктурных проектов». С вашего разрешения, перед началом работы я представлю спикеров. Извините, что не по алфавиту.

Во-первых, я рад приветствовать Алексея Миллера, председателя правления ПАО «Газпром», легендарного человека не только для российского, но и для международного рынка натуральных ресурсов. Сегодня с нами Олег Белозеров, уважаемый транспортник, председатель правления ОАО «Российские железные дороги». Олег Бударгин, главный энергетик страны, генеральный директор ПАО «Россети». С нами сегодня также Дирк Алборн, главный исполнительный директор компании Hyperloop Transportation Technologies. Я думаю, что это транспорт будущего, и Дирк чрезвычайно увлеченно занимается продвижением этого проекта. Надеемся его послушать. Питер Стюарт, один из ведущих и наиболее авторитетных аналитиков в сфере натуральных ресурсов, руководитель Interfax Global Energy. И Фредерик Энгдаль, публицист, писатель, известный автор, лектор, основатель и президент, компании Engdahl Strategic Risk Consulting. В контексте нашей дискуссии его мнение тоже будет чрезвычайно важным. В процессе подготовки я нашел одну из его книг. Собирался всего лишь пролистать, а в итоге увлеченно читаю.

Геоэкономика. Когда мы слышим это слово, в большинстве случаев неминуемо возникает ассоциация со словом «геополитика». По крайней мере, опрос моих знакомых показал, что в 80% случаев это именно так. Геополитика и геоэкономика, конечно, связанные вещи, но не настолько сильно, чтобы нельзя было обсуждать геоэкономику отдельно. Геоэкономика

— это, в первую очередь, определение экономической мощи государства, которая выражается в экономическом потенциале, возможностях, конкурентоспособности, уважении на внутреннем рынке, уважении на международном рынке его основных акторов. Лидерство внутри страны и на мировой арене или его отсутствие — это и есть ключевая составляющая геоэкономического влияния бизнеса той или иной страны.

Понятно, что за отведенное время мы не сможем разобраться в геоэкономике в деталях. По крайней мере, я постараюсь сделать так, чтобы спикеры смогли заинтересовать присутствующих самим термином, а мы получили возможность продолжить эту дискуссию на следующем Форуме. Мы будем группировать все вопросы по трем крупным блокам: геоэкономическая конкурентоспособность российского бизнеса внутри страны, геоэкономическая интеграция российского бизнеса в мировые цепочки создания добавленной стоимости, его значение и роль в этих цепочках, а также геоэкономическое расширение пространства для российского бизнеса, что, если несколько упростить, сводится к простой формуле: как мы зарабатываем за рубежом. При этом Россия обладает огромными пространствами и природными ресурсами, поэтому разговор о геоэкономике стоит начать с этих явных, всем понятных конкурентных преимуществ нашей страны. Само по себе наличие природных ресурсов и большой территории нам представляется гигиеническим минимумом для устойчивого развития. Каково влияние крупных инфраструктурных проектов на глобальную и российскую экономику? Возможна ли реализация подобных проектов в нынешних условиях, или мы ведем сугубо теоретический разговор, который понадобится нам в деталях только через несколько лет? Об этом мы будем говорить сегодня.

Полагаю, что в начале дискуссии стоит предоставить слово Алексею Миллеру, потому что в последние годы «Газпром» не сходит с передовиц и российской, и иностранной прессы. На прошлом Форуме в Петербурге, если

я правильно помню, было подписано стартовое соглашение по проекту «Северный поток-2». Господин Миллер, прошу Вас рассказать о том, насколько проект «Северный поток-2» соответствует геоэкономическим критериям, которые я упомянул раньше. Он в состоянии продвинуть на зарубежные рынки только «Газпром» или более широкую палитру российского бизнеса? Алексей Борисович, на примере «Северного потока» или на примере других проектов коснитесь, пожалуйста, вопроса уместности столь масштабных проектов в нынешних условиях — в контексте не только внутренних российских, но и общемировых реалий.

Передаю Вам слово.

А. Миллер:

Большое спасибо.

Уважаемые коллеги! В своем докладе я бы хотел показать, что «Северный поток-2» является высокоэффективным коммерческим проектом. И я сделаю это на основании семи простых, очень понятных аргументов.

Когда анализируют экономическую эффективность «Северного потока», обычно сравнивают экономические показатели только части этого проекта, морского газопровода из России в Германию, с другими вариантами маршрутов поставки российского газа в Европу. Но на проект необходимо смотреть шире: надо рассматривать изменения, которые происходят в ресурсной базе и в газотранспортных маршрутах на территории России, и конечно, оценивать, как меняется ситуация на рынке Европы.

Первый аргумент сводится к тому, что мы наблюдаем смещение ресурсной базы «Газпрома» от Надым-Пур-Тазовского региона в район Ямала, то есть все дальше и дальше на север. При этом в данный момент «Газпром» создает систему магистралей газопроводов «Бованенково — Ухта» и «Ухта — Торжок», которые позволяют выводить ямальский газ для потребителей в Россию и за рубеж. Мы видим, что в течение ближайших 25 лет

соотношение объемов добычи на двух наших ведущих ресурсных площадках изменится в диаметрально противоположную сторону. Это оказывает существенное влияние на газовые потоки — как экспортные, так и внутри страны.

Следующий аргумент. Стоит отметить смещение экспортных потоков в Европе. В Европейском союзе наблюдается резкое падение объемов собственной добычи газа. Важно, что это затрагивает газопотребление на Северо-Западе Европы, в странах, которые являются крупнейшими потребителями. Динамика поставок российского газа за последнее время подтверждает, что рост спроса происходит в первую очередь в Северо-Западной Европе. Подчеркну два момента: во-первых, эти страны традиционно являются крупными потребителями газа; а во-вторых, до недавнего времени эти страны ориентировались на те ресурсные базы, которые теперь демонстрируют снижение собственной добычи. Соответственно, происходит смещение экспортных потоков от центрального направления к северному.

Если посмотреть на наши существующие и перспективные газотранспортные маршруты не на политической карте, а на снимке из космоса, то мы увидим, что Ямал, наша новая ресурсная база, и Северо-Запад Европы, наш основной центр потребления, фактически соединяются прямой линией, и газопровод «Северный поток-2» является прямым продолжением системы магистральных газопроводов «Бованенково—Ухта» и «Ухта—Торжок». Поэтому третий аргумент в пользу высокой эффективности «Северного потока-2» состоит в том, что это самый короткий экспортный маршрут от российской ресурсной базы на Ямале до рынков потребления. Если проанализировать текущие поставки в Германию через территорию Украины, то мы поймем, что это определенный крик, который превышает протяженность северного коридора почти на две тысячи километров. Таким образом, длина этого экспортного маршрута

почти в полтора раза больше северного коридора, в который входит и «Северный поток-2». Так что путь от Ямала до Грайфсвальда является самым коротким, прямым и бестранзитным.

Система магистральных газопроводов, которую в настоящее время «Газпром» строит от ямальского центра газодобычи, самая современная газотранспортная система в мире. Благодаря тесному сотрудничеству с нашими крупными предприятиями, сегодня мы обеспечиваем рабочее давление 120 атмосфер. Это принципиально другая ситуация для эффективности транспорта газа по сравнению с центральным коридором, по которому в настоящее время газ поставляется на европейские рынки транзитом через территорию Украины. Он создавался не вчера и когда-то был современным, но его магистральные газопроводы рассчитаны на рабочее давление 55—75 атмосфер.

Необходимо также подчеркнуть, что благодаря низким удельным эксплуатационным затратам и, в частности, расходам газа на собственные нужды, новый северный коридор становится более экономически эффективным по сравнению с существующим ужгородским коридором. Эффективность газопроводов северного коридора в шесть раз выше, чем у магистральных газопроводов с рабочим давлением 55 атмосфер, и в три раза выше, чем у магистральных газопроводов на 75 атмосфер.

Следующий аргумент сводится к тому, что смещение ресурсной базы от Надым-Пур-Таза на Ямал приводит к принципиально другой потоковой схеме внутри Единой системы газоснабжения Российской Федерации. И для нас это важный момент, потому что он уже привел к тому, что «Газпром» начал программу оптимизации затрат центрального коридора.

Это значит, что в связи с изменением схем поставки газа для потребителей внутри России и в связи с развитием северного коридора в центральном коридоре высвобождаются избыточные мощности. «Газпром» несет определенные эксплуатационные затраты на их содержание, и они

являются условно постоянными. «Газпром» приступил к программе оптимизации газотранспортных мощностей центрального коридора, которая предполагает до 2020 года ликвидацию почти 4 300 километров магистральных газопроводов в одноконтурном исполнении и закрытие 62 компрессорных цехов установленной мощностью более трех гигаватт. После проведения программы оптимизации в центральном коридоре в направлении Украины транзитные мощности составят от 10 до 15 миллиардов кубометров газа в год. Экономия «Газпрома» на эксплуатационных затратах только до 2020 года — 1,6 миллиарда долларов.

Следующий аргумент заключается в том, что «Северный поток-2» является высокодоходным проектом. В первую очередь, «Газпром» как акционер этого проекта будет платить транспортный тариф сам себе как акционеру проекта «Северный поток-2». При этом надо обратить внимание на то, что транспортный тариф для «Северного потока-2» составляет 2,1 доллара за тысячу кубометров на сто километров. Актуальный газотранспортный тариф для транзита через территорию Украины в настоящее время составляет 2,5 доллара за тысячу кубометров на сто километров. Это означает, что транзит через территорию Украины на 20% дороже, чем по «Северному потоку».

В течение 25 лет объемы, заложенные в «Северном потоке», при тарифе 2,1 доллара за тысячу кубометров на сто километров, позволят «Газпрому» после уплаты налогов получить почти 7 миллиардов долларов дивидендов, а дивидендные доходы европейских компаний-акционеров этого проекта составят 7,3 миллиарда долларов.

Мы упомянули тариф 2,1 доллара для «Северного потока-2». Мы отметили, что эксплуатационные затраты северного коридора в системе магистральных газопроводов «Бованенково — Ухта» и «Ухта — Торжок» значительно ниже, чем в центральном коридоре, и это позволяет нам

показать, что стоимость доставки газа из России в Германию по «Северному потоку» в 1,6 раза ниже, чем транзитом через территорию Украины при существующем транзитном тарифе.

Для анализа мы также использовали так называемый расчетный тариф. Вы его знаете — на уровне 4,6 доллара за тысячу кубометров на сто километров, что позволяет Украине модернизировать свою газотранспортную систему. Если предположить, что Украина найдет такое финансирование, то ставка тарифа должна составлять 4,6 доллара, и тогда стоимость доставки газа из наших центров газодобычи в Германию по северному коридору через «Северный поток-2» будет в два раза ниже.

Аналогичный подход через транспортный тариф и низкие эксплуатационные затраты также позволяет нам сравнить «Северный поток» с другими альтернативными маршрутами поставки газа на европейский рынок. На слайде представлено сопоставление с проектом «Шах-Дениз-2» в Азербайджане, с поставкой сжиженного природного газа из Соединенных Штатов Америки и с новым норвежским газопроводом Polarled. И мы видим, что по сравнению с альтернативными маршрутами стоимость доставки нашего газа в два—три раза ниже.

Необходимо обратить внимание на еще один аргумент: «Северный поток» позволяет обеспечить существенное снижение экологических выбросов, благодаря современной системе магистральных газопроводов с давлением не ниже 120 атмосфер (а у нашего северного коридора — 220 атмосфер) имеют более низкие показатели выбросов CO₂. Если сравнить новую систему с маршрутом поставки нашего газа транзитом через территорию Украины, мы увидим, что у второго варианта углеродный след в пересчете на выбросы CO₂ составляет почти на 9 миллионов тонн в год больше, а это огромная цифра. За 25 лет этот показатель достигнет 223 миллионов тонн, что сопоставимо с годовыми выбросами такой страны, как Нидерланды. А

самое главное, усилия по компенсации такого годового объема сопоставимы с увеличением площади лесов Германии на 15%.

Можно рассмотреть, что представляют собой альтернативные источники энергии по сравнению с 55 миллиардами кубометров газа, которые поставляются через «Северный поток» на европейский рынок. Это эквивалентно 140 рейсам нефтяных танкеров, 645 рейсам судов для перевозки сжиженного природного газа, 68 новым блокам атомных электростанций, 250 блокам угольных ТЭС мощностью 400 мегаватт, 220 тысячам ветрогенераторов и 90 тысячам квадратных километров кукурузных полей для производства биоэтанола.

Отдельно стоит отметить следующий факт: анализ углеродного следа угольных электростанций (а в последнее время мы видим, что уголь в Европе пытается или пытался конкурировать с газом) показывает, что альтернативный «Северному потоку» вариант сооружения 250 блоков угольных электростанций соответствует дополнительным выбросам 77 миллионов тонн в год.

Эти семь аргументов в сумме дают «Газпрому» в несколько раз больший экономический эффект по сравнению экспортом газа через центральный коридор, транзитом через территорию Украины. Его экономическая эффективность выше от 2 до 2,7 раза в зависимости от того, какой транзитный тариф на Украине. Это позволяет «Газпрому» в течение 25 лет заработать от 45 до 78 миллиардов долларов США. Как вы понимаете, это солидные деньги, и это очень впечатляющие цифры. Это не проценты и даже не какие-то десятки процентов. Этот маршрут является в разы более экономически эффективным.

Иногда мы слышим о том, что необходимо оставить для доставки транзитом через территорию Украины где-то 30 миллиардов кубометров газа в год. Давайте посмотрим, что это означает с точки зрения дополнительных затрат для «Газпрома». Новый контракт на такой объем в год — это

дополнительные эксплуатационные затраты в размере от 25 до 43 миллиардов долларов США на 25 лет. Если есть инициаторы подписания такого договора, то им необходимо ответить на вопрос, кто и как компенсирует эти дополнительные расходы «Газпрому». Также необходимо знать, кто будет нести ответственность за 112 миллионов тонн лишних выбросов CO₂, что равняется годовому выбросу Бельгии. Без сомнения, в случае обсуждения такого рода варианта транзита газа в Европу после окончания нашего договора 31 декабря 2019 года эти вопросы должны иметь ответ.

В настоящее время «Северный поток-2» реализуется строго по графику, проводятся тендеры. В частности, уже проведен тендер на поставку труб для морского участка. Несколько недель назад «Газпром» проводил производственное выездное совещание с их российскими производителями. Кстати, в рамках тендера на поставку труб для «Северного потока-2» 60% достались российским трубникам, поэтому место встречи с поставщиками было выбрано не случайно. Челябинский трубопрокатный завод — один из победителей тендеров. Хочу показать вам фотографию: труба уже изготавливается, все идет по плану.

В ближайшее время будут определены компании, которые будут осуществлять трубоукладку, к которой мы приступим в начале 2018 года. Хочу еще раз подчеркнуть, что проект «Северный поток-2» идет строго по графику. И у нас нет никаких сомнений в том, что в установленные сроки, до конца 2019 года, мы сможем создать дополнительные экспортные мощности для поставки 55 миллиардов кубометров газа через Балтийское море напрямую, без транзита, из России в Германию.

Спасибо за внимание.

А. Еганян:

Большое спасибо, Алексей Борисович. С вашего разрешения, я еще к Вам вернусь с рядом вопросов.

Мне хотелось бы передать слово Олегу Валентиновичу Белозерову, потому что ОАО «РЖД» вполне сопоставимо с «Газпромом» по размерам, по влиянию на экономику, по значимости для той темы, которую мы сегодня пытаемся обсуждать. Железнодорожная отрасль — это удел больших проектов, больших денег, значительных интересов. И о геоэкономике стоит говорить, в первую очередь, применительно к железной дороге.

Олег Валентинович, как Вы считаете, какие из тех проектов, что находятся в пайплайне (по-железнодорожному — в инвестпрограмме) у РЖД, максимально подпадают под определение геоэкономически важных? Почему? В каком они состоянии? И что вызывает у вас как у руководителя компании наибольший интерес с точки зрения потенциала этих проектов? Что скажете?

О. Белозеров:

Большое спасибо.

Уважаемые коллеги! В начале сессии прозвучала абсолютно справедливая мысль: геополитика влияет на геоэкономику. Буквально несколько слов на примере РЖД.

Во-первых, я считаю, что практически все крупные проекты, которые «Российские железные дороги» сейчас реализуют (я их перечислю), являются геоэкономическими. Это и развитие инфраструктуры Сибири и Дальнего Востока, частью которого является модернизация БАМа и Транссиба. Это и развитие подходов к портам Северо-Запада и Юга России. Это развитие и реализация проекта высокоскоростного движения «Москва — Казань». Это и Московский транспортный узел, это и «Северный широтный ход», и ряд других проектов, которые мы готовим.

За последнее время в нашей стране серьезно изменилось направление движения. Если раньше большой объем грузов шел в сторону Запада и Северо-Запада, то сегодня поток в этом направлении снижается, но ежегодно и ежемесячно происходит прирост движения в восточном направлении — на 10—12%, а иногда и больше.

На какой стадии находится реализация всех этих проектов? Ни один из них не стоит. Другое дело, что сроки реализации уточняются. Завершение БАМа и Транссиба изначально планировалось в 2018 году. Теперь мы более четко состыковали графики с нашими партнерами (с производителями и добывающими предприятиями), посчитали, что всем нам будет выгоднее немного — на один год — сдвинуть срок окончания на 2019 год. В этом году объем программы по БАМу и Транссибу составит более 111 миллиардов рублей. Основной упор мы будем делать на следующий год.

Все деньги в нашу инвестиционную программу заложены, поэтому, как сказал и Алексей Борисович, реализация уже намеченных планов у нас тоже не вызывает никаких вопросов. Мы проводим уточнения по всем направлениям, но я бы выделил приоритеты. В первую очередь, это развитие портовой инфраструктуры на юге, в том числе коридора «Север — Юг». Я назвал проекты, которые мы реализуем на территории Российской Федерации, но в наши планы входит работа и за ее пределами, например, с Азербайджаном и Ираном.

Мы сейчас активно ведем переговоры по вопросам транзита и будем участвовать в реализации проектов перевозки грузов через Иран и Азербайджан в Европу. Хочу напомнить, что последние годы в странах Азии рост валового продукта превышает в полтора раза данный показатель в развитых странах, а товарообмен показывает еще более высокие темпы. Соответственно, возник вопрос, где мы можем найти себе применение. Мы считаем, что в развитии транспортных коридоров. Практически все они

проходят через территорию России, и именно на этих направлениях мы и сконцентрировались.

Особое внимание мы уделяем высокоскоростному пассажирскому движению. Мы находимся в стадии активного проектирования высокоскоростной магистрали Москва — Казань с нашими китайскими и французскими коллегами. И это только первый шаг. У нас есть программа по увеличению сети высокоскоростного движения более чем в четыре раза, которая является для нас серьезным приоритетом, тем более, что этот коридор можно продлить и далее, до Пекина.

Хотел поблагодарить «Газпром» и других производителей. Мы сделаем все, чтобы поддержать их. Мы снизим тарифы и будем более эффективными. У нас увеличится грузовая база, и мы станем более надежными. С этой точки зрения мы тоже оказываем влияние на геоэкономику.

И в заключение своего краткого выступления хотел напомнить, что «Российские железные дороги» уже предлагают множество проектов, где мы хотели бы найти партнеров, а в ближайшее время предложат еще больше. Мы ждем вас, мы заинтересованы в сотрудничестве, не только и не столько в финансовом секторе, но и в технологиях.

Спасибо.

А. Еганян:

Олег Валентинович, большое спасибо.

На фоне Вашего предпоследнего утверждения панельную сессию, как мне кажется, можно закрывать, потому что что-нибудь более оптимистичное относительно возможностей для российского бизнеса мы сегодня вряд ли услышим.

В продолжение Вашего выступления хочу задать вопрос. Вы перечисляли проекты («Восточный полигон», БАМ, Транссиб и все остальные), которые относятся к категории либо крупных, либо сверхкрупных. Существуют ли у

ОАО «РЖД» какие-либо более локальные проекты, которые позволят существенно разгрузить сети в целом и предоставить возможности для российского бизнеса в широком смысле этого слова, и чтобы при небольшом объеме капитальных вложений их тоже можно было отнести к стратегически важным?

О. Белозеров:

Такие проекты есть, но я считаю, что их недостаточно, и мы активно меняем свою инвестиционную политику. Мы понимаем, что, создав лучшие условия для наших грузоотправителей, мы действительно получим больше работы. Вопрос, в первую очередь, относился к геоэкономическим проектам, которые, может быть, не настолько важны, хотя это именно те ручейки, которые складываются в большие реки. Сейчас мы активно занимаемся строительством небольших станций, путей примыкания, транспортно-логистических узлов отдельных направлений, которые и увеличивали бы пропускную способность, и давали бы возможность коллегам, операторам и грузоотправителям эффективнее использовать железнодорожный транспорт.

Цифры разные — от нескольких сот миллионов до нескольких миллиардов рублей. В качестве примера приведу, нашу договоренность с «Газпромом» о строительстве завода в Амурской области. Я просил рассмотреть возможности нашего участия в строительстве железнодорожной инфраструктуры. Многие коллеги — и большие, и средние, и малые предприятия — готовы приглашать нас в эти проекты, а мы с удовольствием придем вместе с инвесторами.

А. Еганян:

Хорошо, большое спасибо.

Коллеги, с вашего разрешения, я хотел бы перейти к Дирку Алборну, но до этого, Алексей Борисович, у меня еще один вопрос к Вам. Мы живем в век клипового мышления, и мне кажется, что для аудитории, в том числе и той, которая занимает проход для СМИ, будут важны три (больше мы не потянем) основных тезиса, которые, по Вашему мнению, должны, в первую очередь, остаться в голове у присутствующих по итогам Вашего предыдущего высказывания о «Северном потоке-2». Я понимаю, что у Вас есть семь аргументов, но как бы вы сформулировали три ключевых?

А. Миллер:

В первую очередь, «Северный поток-2» — это высокоэффективный коммерческий проект. Во-вторых, это проект, который обеспечивает существенное снижение экологических выбросов. И самое главное — с точки зрения передовой инженерной мысли на сегодняшний день это самый современный проект в области транспортировки газа.

А. Еганян:

Хорошо, большое спасибо. Значит, у нас есть шанс не превратить конец круглого стола в пресс-конференцию. Вы уже ответили: деньги, экология и инженерное ноу-хау. На этом мы сэкономили минут пять.

Если позволите, я перейду к вопросу, адресованному господину Дирку Алборну. Дирк, проект гиперпетли — это, по вашему мнению, то, что в бизнесе называется «голубой океан», то есть вид транспорта, который придет со временем на смену привычным? Или это нишевый проект, который со временем, когда будет реализован, будет спокойно уживаться с другими видами транспорта? Железнодорожный транспорт спокойно уживается с авиационным, хотя в свое время предрекали лидерство одного по отношению к другому. Что скажете?

D. Ahlborn:

The Hyperloop is the fifth mode of transportation. It is something that goes in between. It is in between air, it is in between rail. What we do as a company, what we really do, is actually innovation.

So, for the people that do not know Hyperloop, it is basically a tube where we take air out, and then capsules can move people and freight at the speed of sound. Everything is powered by alternative energy, so we reach speeds of 760 miles per hour (1,220 kilometres per hour), but that is not the only advantage.

I think, actually, the biggest advantage, and what makes us the 'blue ocean' in my opinion, is that the system can actually be profitable. Most rail lines and metro lines in the world depend highly on government subsidies, and because we are using alternative energy and we are producing more energy than we are using, our operational costs are very, very low.

Now we have a system that actually generates income, not just costs, and obviously being the only one, or being the only system like that, creates a lot of demand. However, we are working very hard with existing transportation companies to bring innovation into existing rail lines. We are working with Lufthansa, for example, to bring innovation into the passenger experience.

So yes, it is definitely more than a niche product; it is something that will revolutionize the way we live and work.

A. Еганян:

Хорошо. Согласно Вашему последнему высказыванию, Вы не совсем нишевый продукт и, по Вашим оценкам, будете отъедать объемы у авиационного и железнодорожного транспорта, у легкорельсового и у обычного метро. У каких видов транспорта, в первую очередь?

D. Ahlborn:

The system is a perfect solution for local transportation, for metro line as well as intercity. Local air traffic will probably suffer or go away, it is already the case. We look at high-speed rail lines. I think in Japan rail line industry has taken away completely from the airline connections. There will be a shift, but I think that is a part of innovation, and there is still place for all other means of transportation.

A. Еганян:

Хорошо.

Еще один вопрос, и я временно перестану мучить Вас. Если посмотреть на глобус и на рынки в макромасштабе — североамериканский, южноамериканский, российский, азиатский — то, по Вашему мнению, где Hyperloop как вид транспорта будет в большей степени востребован, по крайней мере сначала? Что говорит на эту тему Ваша стратегия?

D. Ahlborn:

At this time we are working on a number of projects. One is in California, another in Slovakia. I have always said that the most interest is shown in Asia, so we have a lot of interest in China, Indonesia, India, the Middle East as well, Africa. I am very happy that we started working, and I think that the Hyperloop in general is interesting for many areas. If we think how we can connect the African continent in a way that has not been possible before, or in Russia, if you think about long distances – and how we can connect people in a much faster way.

A. Еганян:

Большое спасибо.

Хорошо, что Вы упомянули Словакию. Небольшой комментарий по геоэкономике для всех присутствующих. У этой страны отличное позиционирование. Во всех сферах мирового рынка они объявляют о том,

что готовы стать пилотной страной для экспериментов в сфере транспорта, энергетики, телекоммуникаций и в иных индустриях. И такой статус общеевропейского полигона дает неплохие результаты для геоэкономического позиционирования страны.

Теперь я перехожу к Олегу Михайловичу Бударгину. Олег Михайлович, как уже было сказано, главный энергетик. Что Вы думаете о конкурентоспособности ПАО «Россети» на внутрироссийском рынке? Насколько «Россети» в ближайшее время могут быть конкурентоспособными на кадровом и энергетическом рынке, с точки зрения взаимоотношений со смежниками, поставщиками и так далее? И насколько, по Вашему мнению, «Россети» могут стать одним из тех акторов, которые определяют геоэкономическое лицо России на мировых рынках? Можете ли Вы стать образцом для аналогичных компаний за рубежом, тем самым лучшим бенчмарком, то есть тем понятием, которое лежит основе термина «геоэкономика»?

О. Бударгин:

Большое спасибо. Добрый день, уважаемые коллеги, уважаемые партнеры! Мы обязаны стать образцом — это наша цель. Три года назад компания «Российские сети» объединила 15 государственных электросетевых компаний в единый технологический цикл. Мы являемся надежным партнером, обеспечивая передачу 75% производимой на территории России электроэнергии нашим конечным потребителям. За три года проделана большая работа, и мы видим свою роль в геоэкономике в обеспечении конкуренции внутри страны и за ее пределами.

На данный момент перед нами стоят три основные задачи.

Первая — это, конечно, качественная, надежная работа с существующими потребителями. Мы обеспечиваем чистые, прозрачные условия конкуренции.

Вторая задача — это борьба за нового потребителя в связи. Мы занимаем 75% рынка услуг по транспорту электроэнергии. Нам есть с кем соревноваться, поэтому самая главная задача — это новый потребитель.

И третья задача, как сегодня было правильно отмечено, связана с активным обсуждением вопроса интеграции энергосистем. В ней мы видим свою ключевую роль на евразийском пространстве.

Если говорить про существующих потребителей, то за три года нам удалось доказать свою лидирующее положение среди других компаний этой же отрасли. Мы снизили аварийность на 44%. Потери в энергосистеме упали с 9,9% до 9,2%. Сократили стоимость наших услуг, и в конечном тарифе для потребителя уменьшили нашу долю с 36% до 28%, не потеряв ни надежности, ни финансовой устойчивости.

Должен сказать, что мы не теряли время, зарабатывая авторитет среди новых потребителей. Мы снизили стоимость подключения к нашим сетям с 5 тысяч рублей за киловатт до 2 тысяч, благодаря чему выросло число желающих подключиться. За три года к нам присоединился миллион новых потребителей на суммарную мощность 36 гигаватт.

В этой связи хочу отдельно отметить, что третья задача, которую я назвал, сегодня особенно актуальна. Наши коллеги и партнеры часто говорят, что электроэнергия — это, наверное, единственный товар, который не имеет мирового рынка. На самом деле, она является самым чистым продуктом и универсальной валютой. У каждой национальной энергосистемы от 25 до 50% установленной мощности постоянно находится в резерве, для сохранения которого нужны тарифные решения. Интеграция энергосистемы позволяет снизить такое количество резерва и обеспечивает конкуренцию: каждый потребитель, по крайней мере на одном континенте, может найти свою генерацию, и каждая генерация может найти своего потребителя.

Мы проводим большую работу в сфере организации так называемых энергомоств. Мы очень серьезно относимся к этой теме и считаем, что при

проведении модернизации сама компания «Российские сети» является уже готовым энергомостом между нашими азиатскими и европейскими партнерами — потребителями и генерацией.

Мы с глубоким уважением относимся к «Газпрому» — это наша основная генерация, и мы готовы выполнить любой его заказ по передаче производимой электроэнергии на территории России в любую точку. Мы благодарим «Российские железные дороги», которые тоже являются одним из крупнейших наших потребителей. Планы, которые сегодня были озвучены лидером «Газпрома», еще раз говорят о том, что и мы на правильном пути. Интеграция — это основа движения вперед и, наверное, самый главный инструмент в продвижении и новых технологий, и умной экономики.

Спасибо.

А. Еганян:

Олег Михайлович, Вы упомянули тему энергомостов. Мне кажется важным её развить, поэтому следующий вопрос, который адресую Вам, связан с амбициями компании «Россети» по выходу за пределы Российской Федерации. Насколько это связано с темой энергомостов? И только ли энергомостов? Как, по Вашему мнению, выглядят сейчас зарубежные операции в общей структуре доходов «Россетей»? И как они должны выглядеть в ближайшие годы в относительных или абсолютных показателях?

О. Бударгин:

Ответом на последний вопрос является комплексный подход. Внутри страны мы должны определиться с очередностью таких проектов, чтобы не мешать друг другу на одном поле. Я думаю, что приоритетом является, в первую очередь, «Газпром».

Вернемся к интеграции энергомоств. Мы не согласны с тем, что сегодня наша экономика экспортирует всего 2% электроэнергии. У нас есть 20 свободных гигаватт свободной генерации внутри страны, и я думаю, что лучший выход из этой ситуации — экспортировать эту электроэнергию, а не ставить вопрос о прекращении деятельности так называемой личной генерации на территории страны. Имеющийся аварийный резерв тоже может работать на экономику и помогать сопредельным с нашей страной территориям. Это одна из наших задач на сегодня.

Какая доля? Это будет связано с комплексным подходом, о котором мы должны договориться.

А. Еганян:

Большое спасибо.

С Вашего разрешения, я возвращаюсь к Олегу Валентиновичу.

Олег Валентинович, компания «РЖД» известна тем, что достаточно активно ведет операции на зарубежных рынках. Что есть иностранные рынки в объемных показателях бизнеса для «РЖД»? Какие проекты вызывают у Вас деловой энтузиазм? И что является вашим ключевым конкурентным преимуществом? Почему иностранцы весьма охотно ведут деловые переговоры с «РЖД», приглашая её на проекты в свои страны?

О. Белозеров:

Хочу сказать, что мы в «Российских железных дорогах» испытываем деловой энтузиазм каждый день. Наверное, это как раз и позволяет нам активнее двигаться вперед вместе с нашими партнерами.

Есть разные методики подсчета того, что мы получаем от нашего взаимодействия с зарубежными партнерами. Одна из методик говорит, что это порядка 350 миллиардов рублей, если туда включать транзитные

перевозки. Дальше можно начинать деление по направлениям, но ключевым вопросом остаются, как я уже сказал, транзитные перевозки.

Сейчас мы оказываем строительные услуги в разных частях мира. Прежде всего, это Сербия. Во-первых, сейчас мы работаем над реконструкцией ряда участков. При этом мы договорились, что будем рассматривать наше сотрудничество шире, потенциально вплоть до некоего формата управления железными дорогами, написания стратегии. Почему? Потому что у нас есть весь спектр специалистов и компетенций. Мы считаем, что мы обладаем уникальными возможностями в части организации движения. Ни одна другая железнодорожная система не обладает таким опытом, как российская, потому что кто-то специализируется на пассажирских перевозках, кто-то — на грузовых, а кто-то — просто на линейных. У нас же очень разветвленная сеть с уникальной системой управления движением. Мы можем тиражировать её. И мы с удовольствием делимся с нашими коллегами.

В сфере транспортной безопасности тоже накоплен огромный опыт, в том числе и при проведении разных массовых мероприятий, включая Олимпиаду.

Более того, на зарубежных рынках мы движемся не самостоятельно и планируем продолжать так же. Сейчас мы формируем наборы лучших компетенций из лучших отдельных направлений. Мы считаем правильным в чем-то кооперироваться с нашими коллегами из Германии, в чем-то — из Франции, а в чем-то двигаться всем вместе для того, чтобы создавать лучший продукт.

Как я уже говорил, мы ведем активные переговоры с Ираном и с Индонезией. Мы планируем принять участие в конкурсе государственно-частного партнерства в Бразилии, а также активнее рассмотреть наши возможности в Европе. Мы выступаем интегратором производителей железнодорожной техники. Расскажу любопытную историю. Например, в

настоящее время спальные вагоны производятся только в России, поскольку Европа больше применяет скоростные поезда. В этом секторе мы можем охватить практически все регионы мира. Но акцент собираемся сделать на Индонезии, Иране, Бразилии, Греции.

А. Еганян:

Большое спасибо. Очень интересно. Олег Валентинович, если возможно, ответьте кратко на следующий вопрос. Когда вы работаете на зарубежных рынках или только собираетесь на них выходить, вы действуете совместно с другим российским бизнесом или все-таки «РЖД» кооперируется с местными партнерами? И какой там уровень конкуренции: «РЖД» ждут, или вам каждый раз приходится сражаться за проекты? Внутри страны конкуренция для «РЖД» — всего лишь термин, а за рубежом РЖД зарабатывает в жестких рыночных конкурентных условиях?

О. Белозеров:

«РЖД» ждут, но деньги приходится зарабатывать в жесткой конкуренции. При этом каждый рынок уникален, и единого рецепта нет. Мы используем весь спектр кооперации с партнерами — это наиболее удобная модель для того, чтобы создать лучший продукт на конкретном рынке. Мы придерживаемся этого принципа.

А. Еганян:

Большое спасибо. Теперь у меня вопрос к Питеру Стюарту, а после этого, Алексей Борисович, снова будет вопрос к Вам.

Питер, мы все понимаем, в каких экономических условиях находится Россия. Честно говоря, ситуация на мировых рынках природных ресурсов тоже не идеальна. По Вашему мнению, сегодняшний амбициозный разговор про геоэкономику является преждевременным? Или все-таки он уместен?

Что скажете, если абстрагироваться от политики и сосредоточиться только на экономических вопросах?

P. Stewart:

First of all, I would like to thank the other speakers from some of the biggest resource and transportation companies in Russia for their very interesting and thought-provoking comments about the developments within Russia.

I am sure that those will be reported by the Interfax News Network within Russia. I am working for the international operation, so I am working out of London, and I handle the international publications on energy that are published by the Interfax Group, so *Global Gas Analytics* and daily publications.

I think the question is very timely, because obviously oil and gas prices are very depressed, and have fallen, indeed by 60%, since the highs in 2014. So there is, really, a question about at what stage in the cycle do you invest.

I am very interested in the interaction of oil and gas prices, and recently I gave a presentation at the International Energy Agency, which groups the Organization for Economic Co-operation and Development countries, on how those prices interact.

I think the comment to make is, first of all, that oil prices are very volatile, but they always recover. The question is: in what time frame? So our own forecasts within *Global Gas Analytics* are for a gradual recovery in the oil price, and therefore the linked gas price, to around USD 75 a barrel.

Now, that is based on a view that, to a degree, investment in the kind of megaprojects that are needed will continue, but there are already signs that some of the Western oil and gas majors are not making sufficient investment in the upstream, in particular, but also in related areas. I think there is a risk, if that continues, and there is a lack of investment, that you could see a price spike that would affect oil prices, leading to a sharp rise in prices, and that that would then create a wide gap between the oil and gas price.

The second thing I wanted to say related to that, is that that would represent an opportunity for gas in Europe. I think already the European attitude towards gas, which has always been somewhat lukewarm, is gradually changing. I think the European Union has fears about energy security and about becoming too dependent on gas, and that is not just related to Russia, that is also related to the fact that pipeline gas is also supplied from volatile regions in North Africa.

Now, with the advent of US LNG, that represents both competition for gas in Europe – pipeline gas suppliers – but also an opportunity for the overall market to become bigger. I think there is a particular aspect to it, which is the use of gas in transport, which could really become a very major development over the next 10–15 years, and has been very neglected so far. Particularly if you get that differentiation between the oil and gas price, it could be a substantial opportunity. So, in short, no, I do not think that the time for megaprojects in oil and gas has passed; I think they are on the horizon, and the more investment that can be made counter-cyclically, the more they will avoid problems in the future.

А. Еганян:

Большое спасибо.

Из содержания и энергичности вашей речи я делаю вывод, что Вы все-таки умеренно оптимистичны.

Алексей Борисович, вопрос к Вам. Предложу посмотреть на тему с другой стороны. В любом случае в крупных инвестиционных проектах важна позиция не только инвестирующей, но и принимающей стороны. У Вас был отличный слайд Северной Европы. А каково восприятие «Северного потока-2» в странах, которые Вы отнесли к потребителям в Северной Европе? И самое главное, какие у них альтернативы? Что с чем сравнивают, и сравнивают ли что-нибудь с чем-нибудь?

А. Миллер:

Во-первых, если говорить о европейских партнерах и иностранных потребителях, я думаю, что яркой иллюстрацией их отношения к проекту является участие пяти европейских крупнейших компаний в качестве акционеров. Это говорит о том, что «Северный поток-2» является европейским проектом, интересным и привлекательным для крупнейших стран-потребителей в Европейском союзе. Надо признать, что «Газпром» является не единственным поставщиком газа на европейский рынок, хотя надо отметить и то, что по итогам 2015 года мы достигли рекордного для себя показателя. Доля нашего газа в газовом балансе Европейского союза достигла 31%. Речь идет не об импорте, а о потреблении. В течение последних лет мы видим тенденцию к постепенному увеличению этой цифры. Наш прогноз, что эта тенденция в среднесрочной и в долгосрочной перспективе сохранится.

Мы видим динамику снижения объемов собственной добычи на Европейском континенте. Именно этот факт является определяющим. И независимо от того, будет ли снижаться спрос на газ, останется стабильным или будет расти, объем поставок российского газа — и в абсолютном выражении, и его доля на европейском рынке — будет увеличиваться. Мы знаем об альтернативных источниках и о других проектах, но мы прекрасно понимаем свое будущее: российский газ на европейском рынке будет востребован в течение долгого времени.

В ходе дискуссии упоминалась перспектива газа в транспорте. Действительно, если мы говорим о соотношении цен на газ и моторное топливо и цен на традиционные виды топлива, то мы увидим два несомненных преимущества газомоторного топлива — это дешевизна и экологические показатели.

Без сомнения, еще одно очень интересное направление — рост потребления газа на транспорте. Это бункеровка судов. Мы знаем, что уже

приняты соответствующие регламентирующие меры на Балтике, и соответственно, спрос на газомоторное топливо, на бункеровку судов на Балтике растет и будет расти дальше. Это будет касаться и других регионов мира.

Мы видим огромные перспективы и в сотрудничестве с «Российскими железными дорогами». Уже изготовлены газовые моторные тепловозы, которые показывают уникальные показатели экономической эффективности. В зале присутствуют люди, которые к этому проекту имеют самое непосредственное отношение. Если бы мы знали, что дискуссия повернет в эту плоскость, мы могли бы показать этот тепловоз — в настоящее время он проходит испытания — так же, как мы демонстрировали челябинскую трубу для «Северного потока».

Газопотребление в Европе в секторе транспорта будет расти. Мы видим хорошие перспективы и для автомобильного транспорта. Поэтому интерес со стороны наших партнеров огромен. Но я хотел бы все-таки отметить основополагающий для «Газпрома» принцип: газ надо сначала продать, а потом его надо добыть и создать газотранспортную инфраструктуру. Это касается наших крупных инфраструктурных проектов. Надо, в первую очередь, отметить наши проекты на Востоке — газопровод «Сила Сибири», сейчас идут переговоры по поставкам газа по западному маршруту, по газопроводу «Сила Сибири-2». Основой освоения Чивинского месторождения, а в дальнейшем строительства линейной части газопровода «Сила Сибири», является контракт с китайскими партнерами, который вступил в силу в мае 2015 года. После его подписания началась работа и по обустройству месторождений, и по строительству «Силы Сибири-2».

Если говорить об интересе со стороны партнеров и об участии в крупных инвестиционных проектах, то, в первую очередь все они подтверждены

контрактными обязательствами. Портфель контрактов «Газпрома» такой, что мы своими заказами обеспечены на несколько десятилетий вперед.

А. Еганян:

Алексей Борисович, нужно уточнение во избежание двоякого толкования. Вы говорите, что он вступил в силу в мае 2015 года. Имеется в виду, что он не по бумагам вступил в силу, а началась его практическая реализация?

А. Миллер:

Де-юре вступление контракта на поставку газа в Китай по газопроводу «Сила Сибири» — май 2015 года. Именно с этого времени идет отсчет всех обязательств, которые зафиксированы в контракте.

А. Еганян:

Большое спасибо.

Кстати, Вы упомянули ссылки на альтернативные источники. В процессе подготовки мы нашли 25 первоклассных исследований, 20 из которых предрекали, что Армагеддон случится в 2010—2012 году. Его не произошло, поэтому, я так понимаю, все разговоры про альтернативные источники так и остались разговорами, которые не материализовались ни во что более практическое, нежели чем предсказания. Если я неправ, поправьте меня.

А. Миллер:

Нет, Вы абсолютно правы. Еще раз хочу подчеркнуть рост объемов поставки газа на экспорт, в частности на наш крупнейший рынок — в Европу. В прошлом году мы увеличили объемы поставок на 8%. Они составили 159,4 миллиарда кубометров газа. Германия показала абсолютный рекорд в закупке российского газа — 45,4 миллиарда кубов в

год. А самое главное, мы видим, что происходит в 2016 году: по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года Германия купила газа больше уже почти на 2 миллиарда кубометров, а Европа — где-то на 10,7 миллиарда кубометров. Мы ожидаем, что этот год будет для нас рекордным, и мы поставим газа в Европу еще больше, чем в 2015 году. Факты говорят сами за себя.

А. Еганян:

Большое спасибо.

У меня вопрос к господину Энгдалю. Фредерик, у Вас тяжелая задача: Вы — последний спикер, и Вам необходимо в течение двух минут, с одной стороны, подвести резюме дискуссии, а с другой — не вызвать гнев аудитории, поскольку между пленарной дискуссией и окончанием нашего круглого стола остается только Вы. Вы — историк бизнеса (это мой термин) и отлично понимаете все процессы, которые развиваются на уровне геополитики и геоэкономики. С другой стороны, в своих трудах Вы уделяете значительное внимание именно российскому бизнесу. Вопрос, как мне кажется, органично вписывается в итог дискуссии. В настоящее время на геоэкономической карте мира Россия представлена определенными, если можно так сказать, пятнами. Есть пятно «Газпрома», есть пятно «РЖД», есть пятна некоторых иных отечественных российских компаний, включая энергетические, но нет системы. Как Вы считаете, с учетом текущих условий и в нашей стране, и в мире, а также длительности геоэкономических процессов, в ближайшие годы, у нас есть возможность быть более системно представленными на этой макроэкономической или геоэкономической карте мира? У Вас есть немного времени на то, чтобы раскрыть этот сложный вопрос.

F. Engdahl:

Thank you, then let me jump in. I was reflecting on all of these fascinating discussions with Rosseti, the Russian electricity grid, with 85% of electricity distribution; Gazprom, with the dominating share of natural gas in the world today; and Russian Railways, and the vast potential of that, and exactly that point was the point that came to my mind.

Under the Soviet era, you had central planning, and it was a disaster, but if you take the example of De Gaulle's France, the *planification*, which was not a Soviet economic model, it was a Western capitalist model – whatever name you want to give it – but it had guidance from the top. All sectors of the economy came together and drew up a five-year strategy: where do we want France to be in the next five years? Okay, what input do we need from Gazprom? What input do we need from Rosseti? What input do we need from Russian Railways?

I would say that what is lacking so far – and you cannot cover everything in one forum – is the most beautiful infrastructure project, geo-economically, on the planet today, of which Russia is an integral part, and that is the One Belt, One Road project. The Eurasian Economic Union last year, as I understand it, came into agreement on this project with the Chinese Government and the Shanghai Cooperation Organization countries, of course, and the BRICS countries – you have two new development banks, the Asian Infrastructure Bank and the BRICS New Development Bank, both of which Russia is a part of.

So we have all the individual pieces and we have a USD 7 trillion estimated deficit in infrastructure in Eurasia and Asia. I have lived in Germany for the last 30 years, I am an American, and I think this is the greatest geo-economic challenge in the world today. And Russia is in such a beautiful position to make this thing really dynamic, and that is the comment I would make to put these threads together.

One thing about infrastructure. As an economist, I have studied this over the years, and analyses were conducted in the US – when we used to have

infrastructure, today we have given it up for virtual economies, I guess – in the 1960s, by Chase Bank, in fact, that found that the pay-off for every dollar of infrastructure investment to the tax flow of the government is something like seven or 11 to one. So for every USD 1 billion you invest in modernizing the Russian Railways network, the Kazan–Moscow link onto Beijing and so forth, for every USD 1 billion you invest into making the gas economy, the energy economy, the electricity grid in Russia more efficient, the state is going to get a seven-to-one pay-off on that, and that is something I think that is often forgotten. Those are my summary comments.

А. Еганян:

Большое спасибо. Мне кажется, это хорошее резюме нашей сегодняшней дискуссии. Все присутствующие знают, что мой бизнес не в продвижении книг. Поэтому, когда я направляю всех, кто заинтересовался, к вашим книгам, где об этом более подробно написано, то это искренне.

Один из критериев успешности мероприятия — это количество людей, которые с него уходят. Оно было минимальным, если не сказать нулевым. Мы можем сделать вывод о том, что геэкономика как минимум есть, и это интересно отечественной деловой аудитории.

Понятно, что у нас есть те самые пятна экономики, которые заняты крупнейшими отечественными компаниями, государственными и частными. И мне кажется, что общественный и деловой интерес всех присутствующих состоит в том, чтобы удовлетворенно наблюдать за продвижением отечественных компаний, поскольку они создают возможности для российского бизнеса внутри России и за рубежом. Мне кажется, что здесь все кровно заинтересованы в дискуссии на тему геэкономике и успехов отечественных компаний.

Мне прислали сообщение о том, что модератор забыл представиться. Это было полтора часа назад. Предлагаю не тратить время на это, а

поблагодарить от имени присутствующих Дика, Олега Валентиновича, Алексея Борисовича, Питера, Фредерика, Олега Михайловича. Большое спасибо всем нашим слушателям за участие в дискуссии. Спасибо.