

РУССКИЙ БИЗНЕС

Polymetal: избавление от русского следа

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

Жак Сапир: Европа сходит с экономической сцены мира

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ДОКЛАД

Национальный туристический проект: триллионы рублей на новые отели

# МОНОКЛЬ

26 ФЕВРАЛЯ — 3 МАРТА 2024 № 9 (1332)

[WWW.MONOCLE.RU](http://WWW.MONOCLE.RU)

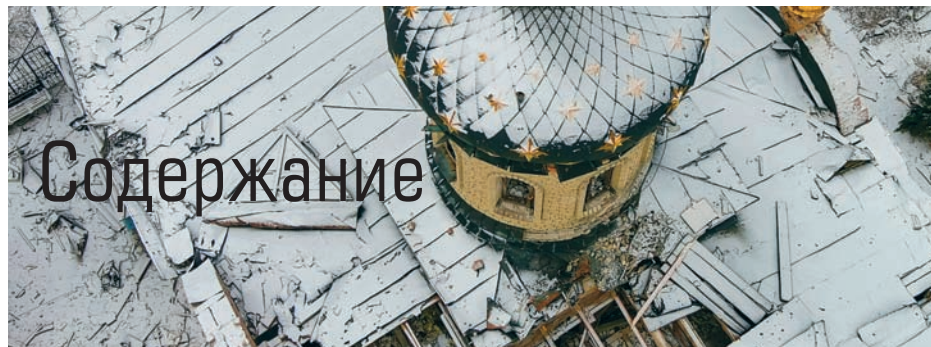
# АВДЕЕВКА

## ДОЖДАЛАСЬ РОССИЮ



стр.  
11

# Что дальше?



ОБЛОЖКА: КИРИЛЛ РУБЦОВ; ФОТО: ДМИТРИЙ ЯКОБИНСКИЙ (2)

# Содержание

## ПОВЕСТКА ДНЯ

4

### разное

ЗАЩИТИМ НАШЕ ТОПЛИВО  
ОТ ИХ ПЫЛЕСОСА

9

## ТЕМА НЕДЕЛИ

### редакционная статья

11

ПРОГНОЗЫ СВО:

ВСЕ РЕШИТСЯ НА ПОЛЕ БОЯ

12

К мирным переговорам и разрешению украинского кризиса сегодня приведет только сила русского оружия. Успешный штурм Авдеевки может стать прологом к победе во всей кампании

МЮНХЕН КАК ПРЕДВЕСТНИК  
ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ПЕРЕМЕН

18

США продемонстрировали намерение избавиться от убыточного украинского актива, а Европа, обеспокоенная проблемами собственной безопасности, под предлогом «защиты Украины» пытается спешно модернизировать свой ВПК

## РУССКИЙ БИЗНЕС

ЗАПЛАТИЛИ ЗОЛОТОМ

24

Разрыв связей с Россией вынудил компанию Polymetal, теперь уже бывшего второго по объемам производителя драгоценных металлов, избавиться от всех российских активов, что привело к существенному сокращению ее бизнеса

СЕМЕНА РАЗДОРА

27

Наибольший объем квот на импорт семян получили никому не известные компании, не имеющие отношения к семеноводству и селекции. Участники рынка видят в этом угрозу создания искусственной монополии и необоснованного повышения цен

«АТОМ»: ПОВОРОТ К СЕРИЙНОМУ  
ПРОИЗВОДСТВУ

30

Официально представлен обновленный внешний вид нового российского электромобиля «Атом». Его производство должно стартовать в следующем году на столичном автозаводе «Москвич». Как выяснилось, проект реализуется в тесном взаимодействии с китайскими инженерами

НЕ ДО КОНЦА ОТКРЫТЫЕ ВРАТА

34

Высокий риск мошенничества, неторопливость и слишком острая еда на переговорах: с какими

трудностями сталкивается российский бизнес при работе в Азии

ЖИЛЫЯ СТРОЙКА В ТЕПЛОРОССИИ:  
ДОЙТИ ДО ЧЕТВЕРТОГО ЭТАЖА

38

Как разморозить проекты жилищного строительства в прифронтовых регионах России? Возможное решение — сформированный госбанками специальный фонд по выкупу на возвратной основе части строящихся квартир

## СПЕЦИАЛЬНЫЙ ДОКЛАД «ТУРИЗМ»

ГОСТИНИЧНЫЙ БУМ В РЕЖИМЕ «ПОДВИГ»

41

До 2030 года в России планируется кардинальным образом изменить индустрию гостеприимства. Драйверами туристических мегапроектов станут государственное льготное кредитование строительства отелей и резкий рост внутреннего туризма

«К 2030 ГОДУ МЫ КАЧЕСТВЕННО ИЗМЕНИМ  
КОНЪЮНКТУРУ РЫНКА»

48

В ближайшие шесть лет в России планируется ввести в строй от 200 до 300 тыс. гостиничных номеров — это чуть меньше трети от всех существующих коллективных средств размещения в стране. Такую динамику стройки мы наблюдали только при подготовке к Олимпиаде в Сочи

## ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

СОВКОМБАНК КУПИТ ХОУМ БАНК

В РАССРОЧКУ

54

Совкомбанк расширит свой розничный бизнес за счет приобретения Хоум Банка, не потратив на это ни копейки живых денег: за 51% он отдаст всего 5% своих акций, а остальные 49% оплатит позже

СТАРЫЙ СВЕТ ТУШИТ СВЕТ

58

Экономический вес Европейского союза и зоны евро в мире снижается уже три десятилетия. События, произошедшие после 2019 года, усилили эту тенденцию, а санкции против России, ударившие бумерангом по самой Европе, делают ее практически необратимой

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ РАЗВОРОТ НА ВОСТОК:

УСПЕХИ И ВЫЗОВЫ

60

Переориентация российского экспорта нефти и нефтепродуктов с санкционных рынков Запада

на Восток и Юг вчерне завершилась. Однако для газового экспорта, как трубного, так и СПГ, задача замены европейского рынка оказалась на порядок сложнее

## НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ

ПОБЕДЫ РУССКОГО ФОТОНА

64

В интервью, посвященном памяти Валентина Гапонцева — основателя крупнейшей в мире лазерной корпорации IPG, Николай Евтихийев, генеральный директор компании «ИРЭ-Полюс», с которой, собственно, и началась история IPG, рассказывает о том, как появилась компания, о ее достижениях и о перспективах развития лазеров и лазерных установок в России и в мире

## КУЛЬТУРА

АНТОН АНДРЕЙЧИКОВ:

«МЫ РАЗВИВАЕМ НЕ ТОЛЬКО РЕБЕНКА,  
НО И ЕГО РОДИТЕЛЕЙ»

70

История создания студии Platoshka из уст одного из ее основателей

«ГРУППА “13”. В ПЕРЕУЛКАХ ЭПОХИ»:

ПРАВО ХУДОЖНИКА НА ПОИСК СЕБЯ  
И СВОЕГО СТИЛЯ

74

В «Музее русского импрессионизма» — выставка работ советских художников, объединившихся в конце 1920-х годов в группу «13»

В Конгресс-холле — премьера мюзикла «В джазе только девушки». В Паркинг Галерее 2 марта открывается выставка «Выпуск. История. Суриковский». 28 февраля в Sistema Gallery открывается выставка 13 картин Иры Ленсберр «В тишине города». «Совершенно Невероятное Событие» в Мастерской Фоменко

76

## ИНДИКАТОРЫ

77

## ЛЮДИ НОМЕРА



из личного архива Алексея Волкова

### АЛЕКСЕЙ ВОЛКОВ

«Спрос на дорогой продукт в стране, в регионах в том числе, есть. Сегодня есть номера и виллы, которые стоят 300–500–700 тысяч в сутки. Глэмпинги по 20–25 тысяч рублей, надо еще записываться за два-три месяца, чтобы попасть. Предложения очень мало. И при высоком спросе логично, что рынок играет не в пользу потребителя».

48



предоставлено ИТО «ИРЭ-Плюс»

### НИКОЛАЙ ЕВТИХИЕВ

«Гапонцев понимал, что его главное достижение — создание гигантской IPG, транснациональной компании, которая работает на весь мир, но он всегда говорил: “У американцев есть манера утверждать, что они лучшие в мире, но ведь это же не так”. И всегда подчеркивал, что эта технология пришла из России».

64



из личного архива Антона Андрейчиков

### АНТОН АНДРЕЙЧИКОВ

«Поведение героев в современных мультфильмах непонятное, а ведь ребенок его копирует, он думает, что все так и должно быть. И мы захотели прорваться своим мультфильмом сквозь информационный шум и предложить детям другие модели поведения».

70

## ПРОГНОЗЫ НОМЕРА

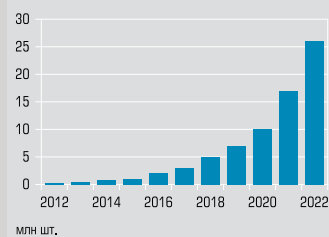


Александр Романтас

У получивших квоты на импорт семян компаний нет ни опыта работы на рынке, ни инфраструктуры. Аграрии опасаются, что новоявленные импортеры будут попросту перепродавать квоты, что грозит спекулятивным ростом цен или срывом поставок. Что неизбежно повлияет на грядущую посевную.

27

Парк электрокаров в мире стремительно растет



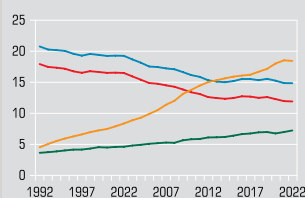
■ Мировой автопарк электромобилей и подключаемых гибридов  
Источник: МЭА

В 2024 году продажи электромобилей в мире вырастут на 25%. Сейчас электрокары занимают долю в 15% от общего объема новых машин, хотя ранее в отчетах прогнозировалось, что их доля достигнет трети и более.

30

Европа постепенно утрачивает позиции в мировой экономике, уступая лидерство Китаю и в будущем — Индии

График 1



■ Китай ■ Зона евро ■ ЕС-27 ■ Индия  
доля в мировом ВВП по ППС, %  
Источник: Всемирный банк

Согласно последним прогнозам МВФ, экономика ЕС по итогам 2025 года превысит реальный уровень 2021-го лишь на 7,5% — меньше, чем глобальная экономика в целом (+11,5%), не говоря уже о лидирующих зонах — странах АСЕАН-5 и развивающихся странах с низким уровнем дохода.

58

ЭКОНОМИКА  
ПОЛИТИКА  
ТЕХНОЛОГИИ  
КУЛЬТУРА

НОВЫЙ ФОРМАТ:

подкаст журнала  
каждую неделю.  
На soundcloud.com и Apple iTunes



### МИФ ГЛУБОКОЙ ЗАМОРОЗКИ

Что собой представляет Северный морской путь в исторической перспективе? Какова его настоящая роль в развитии Российской Арктики?

Обсудить проблематику Севморпути с нами согласился один из лучших российских специалистов по этой теме Михаил Григорьев, директор и совладелец консалтинговой компании «Гекон», приглашенный ведущий научный сотрудник ИМЭМО РАН.



### ОТЧАЯННЫЙ ГАЗОВЫЙ ПОКЕР

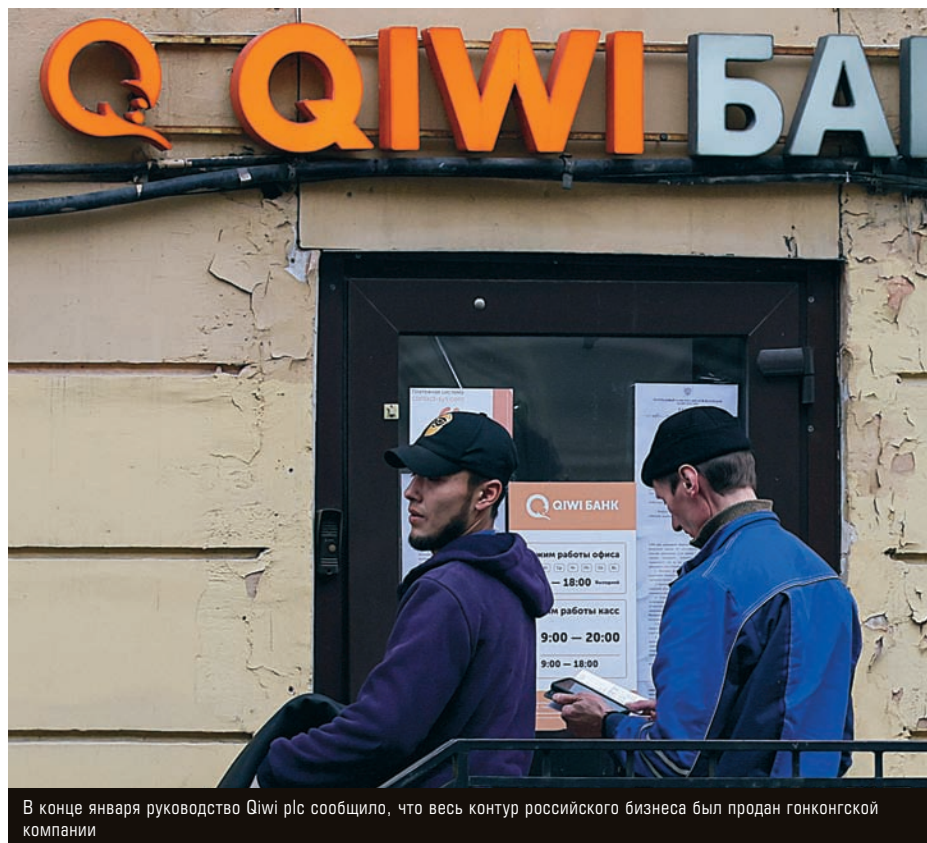
На рынке СПГ есть только два игрока, которые имеют достаточные амбиции и возможности значительного увеличения предложения: США и Россия. Директор по исследованиям Института энергетики и финансов Алексей Белогорьев в первом подкасте журнала «Монокль».



### ФИДЖИТАЛ-ИННОВАЦИИ: КАК ЭТО ДЕЛАЕТСЯ?

Современные инновации — процесс масштабный и увлекательный, но редко приносящий быстрые деньги. Как вступить на этот путь и пройти его до коммерческого успеха? Подкаст с участием Вадима Рыдкина.

## ЦБ зарезал КИВИ



В конце января руководство Qiwi plc сообщило, что весь контур российского бизнеса был продан гонконгской компании

для теневого бизнеса в виде анонимных Qiwi-кошельков, использующихся для транзакций с криптовалютой и оплаты незаконной деятельности, тоже расходятся.

Отдельно стоит отметить, что незадолго до отзыва лицензии часть бизнеса Qiwi сменила владельца. В мае 2023 года группа Qiwi plc объявила о разделении бизнеса на российский и международный. Позднее, в январе 2024-го, появилась новость о том, что Qiwi plc продала АО «Киви», а именно весь российский бизнес, компании Fusion Factor Fintech Limited из Гонконга за 23,7 млрд рублей.

«В конце января руководство Qiwi plc сообщило, что проданы Киви-банк (АО) и Qiwi-кошелек, бизнес и система денежных переводов Contact, то есть весь контур российского бизнеса был продан гонконгской компании. На момент отзыва лицензии гонконгской компании принадлежали все перечисленные активы, а также ряд других, среди которых IntellectMoney, Flocktory (решение по приему платежей в интернете для бизнеса и платформа персонализации и автоматизации маркетинга на основе искусственного интеллекта соответственно. — «Монокль»), — перечисляет начальник аналитического

QIWI-банк (Киви-банк) прекратил свою работу в связи с отзывом банковской лицензии. Причиной отзыва стало то, что он систематически нарушал федеральные законы и нормативные акты ЦБ, не выполнял требования ПОД/ФТ (о противодействии отмыванию денег и финансированию терроризма), а также использовал лазейки для ухода от ограничений, ранее наложенных на его деятельность регулятором. Напомним, что ЦБ неоднократно вводил ограничения на деятельность QIWI-банка, включая ограничение отдельных операций.

Теперь в нем введена временная администрация. Сам банк — участник системы страхования Агентства по страхованию вкладов, поэтому владельцы вкладов могут не беспокоиться, чего не скажешь о пользователях его ключевого продукта — Qiwi-кошелька. На них страховка не распространяется, однако, по оценкам ЦБ, денег Qiwi-банка хватит и на держателей кошельков.

Отзыв лицензии привел к тому, что платежная система Contact, оператором которой являлся Qiwi-банк, тоже прекратила свою работу. Это привело к перебоям в деятельности сразу целого ряда сторонних сервисов, которые использовали систему. Как отмечают участники рынка, Qiwi выдавал банкам-партнерам whitelabel-протокол оплат (готовый платежный сервис, который партнер может интегрировать как часть своих услуг под собственным брендом). Кроме того, Qiwi-кошелек широко применялся как способ оплаты в небанковских организациях, а также для пополнения счетов зарубежных сервисов, в частности широко известной платформы дистрибуции игр Steam.

Таким образом, хотя отзыв лицензии не оказал сколько-нибудь существенного влияния на банковскую стабильность, он заметно сузил для физлиц и субъектов малого бизнеса возможности обойти санкционные ограничения. Мнения участников рынка о том, удалось ли закрыть дыру

отдела ИК «Риком-Траст» Олег Абелев. Бизнес Qiwi plc в Казахстане, ОАЭ и в других странах продолжит работать как работал.

История с Qiwi-кошельком вносит еще больше неясности в то, как в новых санкционных условиях будет выстроена система платежей между нашим бизнесом и контрагентами в других странах, особенно на фоне опасений банков дружественных стран насчет вторичных санкций (подробнее см. «Платежи попали под прицел», «Монокль» № 8 за этот год).

Платежные системы типа Contact или Qiwi-кошелька, существующие в виде так называемых расчетных небанковских кредитных организаций, были серой зоной и своего рода шлюзом между полностью прозрачной и жестко регулируемой банковской системой и миром серых транзакций, криптовалюты и прочей вольницы. А также прибежищем для тех граждан, кто хочет больше анонимности для своих финансовых операций.

С введением санкций платежные системы и электронные кошельки логичным образом взяли на себя функцию трансграничных переводов, в том числе для бизнеса, наверняка и для подпавшего под ограничения. Возможно, Банк России счел продажу бизнеса Qiwi компании из Гонконга опасной как раз с этой точки зрения, увидев риск, что некие схемы обхода санкций могли бы быть раскрыты. Или же действительно пришел к выводу, что операции Qiwi несут угрозу безопасности страны.

Но факт состоит в том, что бизнес вынужден все чаще пользоваться услугами посредников в финансовых транзакциях и может полагаться только на их честное слово. В общем-то, функция любой платежной системы — снизить риски, взяв их на себя. Если кошельки типа Qiwi, по мнению нашего регулятора, не годятся, значит, должно появиться что-то новое. ■

# коротко

**Машиностроение: компоненты для сельскохозяйственной и коммунальной техники**



«Ростсельмаш» занялся трансмиссиями

«Ростсельмаш» открыл в Ростове-на-Дону завод по выпуску автоматических и механических трансмиссий, мостов и редукторов для тракторов, комбайнов и дорожно-строительной техники. Мощность производства рассчитана на комплектацию 3700 машин в год, это 10% объема рынка. Степень автоматизации производственных процессов составит 75%. В проект, стартовавший в 2019 году, инвестировано свыше 10 млрд рублей, из которых 5 млрд предоставил Фонд развития промышленности в виде льготного займа.

**Производство яиц: «Роскар» вырывается вперед в инвестиционном забеге**



Начались яичные гонки

Птицефабрика «Роскар» (Ленинградская область), номер два в первой десятке производителей куриных яиц, инвестирует 6 млрд рублей в строительство новой фабрики мощностью 500 млн яиц в год. В результате производительность «Роскара» увеличится на треть, до 2 млрд яиц в год, что выведет его на первое место по объему производства и инвестиций. Напомним, в декабре 2023 года лидер рынка Синявинская птицефабрика приступила к

строительству крупнейшего на тот момент в Европе птичника мощностью 170 млн яиц в год, за счет которого ее общие мощности должны вырасти до 1,9 млрд штук.

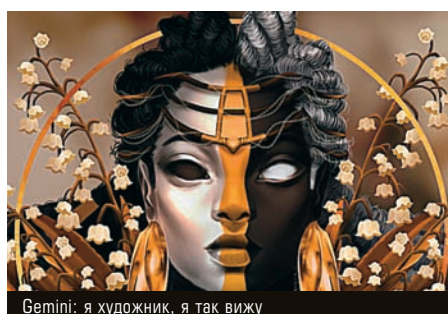
**Агропром: рапсовое масло как побочный экспортный продукт**



Рапсовое масло пойдет на рынки Юго-Восточной Азии

Маслоэкстракционный завод «Юнэко» построит в Орловской области завод по переработке рапса. Основной продукцией нового предприятия станут рапсовое масло, шрот и лецитин. Мощность завода — 300 тыс. тонн рапса в год, или около 10% объема переработки рапса в России сегодня. Целевые рынки завода — российская комбикормовая промышленность, а также экспортные рынки рапсового масла в странах Юго-Восточной Азии. Потребление рапсового масла в России составляет лишь около 150 тыс. тонн, хотя и растет двузначными темпами.

**Google: ремонт Gemini из-за расовых стереотипов**



Gemini: я художник, я так вижу

Корпорация Google извинилась перед пользователями за то, что ИИ-генератор изображений Gemini действовал неверно из-за стереотипов, заложенных в нем, а именно из-за необходимости продвигать расовое и гендерное разнообразие. Это повлекло за собой некорректность в изображении исторических фигур. Так, отцов-основателей Штатов и солдат гитлеровской армии ИИ изобразил темнокожими. Возможно, некорректность в поведении Gemini вызвана тем, что Google стремилась ввести его ускоренными темпами, чтобы не дать конкуренту OpenAI слишком большую фору. Корпорация заявила, что в скором времени починит генератор.

**Нефть: Sokol пошла в Китай**

Китайские нефтеперерабатывающие заводы начали активно закупать россий-



Они еще стоят, но скоро уйдут в Китай

скую нефть Sokol, существенно опередив индийских покупателей, сообщает Bloomberg. Частные компании в Китае закупили в феврале по 168 тыс. баррелей в сутки, что в три раза больше январских показателей и больше среднесуточных закупок в 2023 году, которые составляли 53 тыс. баррелей. Между тем индийские компании не закупили российскую нефть ни в декабре, ни в январе в расчете на то, что под предлогом риска подпасть под вторичные санкции добьются существенного дисконта. Но, видимо, дисконт в 50 центов за баррель по отношению к ICE Brent benchmarks, который предлагала российская сторона, удовлетворил конкурирующих китайских закупщиков. Поэтому чтобы не остаться без нефти, индийские компании возобновили покупки на уровне 119 тыс. баррелей в сутки, хотя это и меньше прошлогоднего среднесуточного показателя в 140 тыс. баррелей. Правда, по данным Bloomberg, 115 млн баррелей Sokol все еще находятся без движения в танкерах у берегов Малайзии и Южной Кореи.

**Космос: первое коммерческое прилунение**



Луну начнут обживать

Впервые коммерческий космический аппарат совершил посадку на Луну. К тому же это первый американский аппарат на Луне за последние 50 лет. Он запущен тexasской компанией Intuitive Machines. Она осуществила посадку, несмотря на то что лазерные дальномеры аппарата вышли из строя. Место посадки находится недалеко от южного полюса Луны. Это связано с тем, что, согласно американской космической программе Artemis, в этом районе предполагается разместить лунные базы с постоянным присутствием людей.

## Понизили градус: IPO «Кристалла» разочаровало инвесторов



«Кристалл» себя переоценил

**О**бинский ликеро-водочный завод «Кристалл» не оправдал возлагавшиеся на него надежды.

По итогам первого дня торгов, 22 февраля, бумаги компании упали на 14%, закрывшись на отметке 8,2 рубля за штуку, при том что размещение прошло по 9,5 рубля. Всего в ходе IPO «Кристалл» привлек 1,15 млрд рублей. Free float составил 13,14% от акционерного капитала.

Аналитики предупреждали, что компания размещается слишком дорого. «Кристалл» собирался продавать акции по 8,0–9,5 рубля за штуку, тогда как их справедливая цена исходя из мультипликаторов, по оценкам финансистов, могла быть всего около двух-трех рублей за бумагу. Это очень большая переоценка: обычно компании, впервые размещающиеся на бирже, завышают стоимость своих бумаг не более чем на 20–30%. Компания старалась эти предупреждения не замечать. Более того, перед самым размещением скрыла свою отчетность по МСФО. «Кристалл» дал только отчет по РСБУ — по единственному активу ООО КЛВЗ «Кристалл», куда входят производственные мощности. О состоянии связанных с предприятием юриц из этого отчета ничего не узнать.

Сегодня завод «Кристалл» входит в первую десятку крупнейших российских производителей водки, но его доля рынка всего 2%. 95% выручки предприятия приходится на водку. Завод выпускает водку марок «Забайкальские озера», «Белая акула», «Старая Тула», «Чарская» и др. А также настойки, сливочные ликеры, соджу, джины и коктейли.

Бизнес КЛВЗ растет действительно быстро: с 2020 по 2023 год выручка увеличилась в четыре раза. Это значительно быстрее, чем у лидеров рынка. Так, у

«Новабев групп» (бывшая «Белуга») выручка за тот же период выросла на 20%. При этом в целом продажи водки в России сегодня падают. В частности, за период с 2020 по 2023 год они снизились на 11%, с

84,8 млн до 75,6 млн декалитров. Зато производство российского алкоголя за период с 2020 года по 2023-й выросло на 14%.

Руководство КЛВЗ обещает, что за ближайшие два года значительно увеличит производство: с 24 млн литров в 2023 году до 78 млн в 2026-м — и расширит логистические мощности. Это должно привести к ошеломительному росту финансовых показателей: например, в КЛВЗ ожидают, что чистая прибыль увеличится со 100 млн рублей в год, как было в 2023 году, до 2,67 млрд в 2026-м (рост в 26 раз!). Помимо наращивания выпуска, на что и нужны были деньги от IPO, «Кристалл» собирается расширить линейку ликеро-водочной продукции. К 2027 году завод хочет сократить долю продаж водки с нынешних 88 до 33%, увеличив производство высокомаржинальных товаров из более высокой ценовой категории: виски, бренди, рома, текилы и ликеров.

Как минимум до второй половины 2025 года дивидендов инвесторам не обещают: все доходы пойдут на обеспечение роста бизнеса. ■

## Японское стекло для китайских автомобилей теперь российское



Первым активом AGC стал Борский стекольный завод

**Я**понская компания AGC, ведущий мировой производитель стекла, продала свои российские активы: Борский и Клинский стекольные заводы. Покупатель — Российская стекольная компания, входящая в многопрофильный холдинг «Адамант».

Об этом со ссылкой на директора обоих отечественных стекольных заводов **Сергея Князева** сообщает «Коммерсант». Как он рассказал изданию, после введения санкций японская компания

потеряла возможность инвестировать в развитие своих российских активов. И это стало причиной продажи. Условия сделки не разглашаются. Новый инвестор уже представил план развития своих новых активов.

AGC пришла на российский рынок в 1997 году. Ее первым активом стал Борский стекольный завод. Компания модернизировала производство этого предприятия, которое работает с 1934 года. Сегодня мощности завода позволяют выпускать более 1,2 тыс. тонн листового стек- ▼

► ла в сутки и до 1,5 млн машинокомплектов автомобильного стекла в год. По данным СПАРК-Интерфакса, в 2020 году выручка предприятия составила 8 млрд рублей, чистая прибыль — 1,46 млрд. Более поздних данных нет.

Автомобильные стекла Борского завода поставляются на сборочные линии ведущих автопроизводителей. В 2023 году завод освоил выпуск автомобильных стекол с проекцией: первая выпущенная модель такого стекла — для автомобиля Lexus 570. С 2021 года на заводе запущена линия крупноформатного стекла, предназначенного для сельскохозяйственной техники. Среди потребителей — производители грузовиков и сельхозтехники, в том числе «МТЗ-Беларус», Кировский завод и Ростсельмаш.

После того как на российский рынок в массовом порядке пошли китайские автомобили, Борский завод начал осваивать выпуск автомобильных стекол и для

них. Из последних новостей — в первом квартале этого года должно появиться стекло для марки Omoda.

Клинский стекольный завод был построен японской компанией в 2004 году. Здесь установлены две линии по выпуску флоат-стекла суммарной мощностью 1,6 тыс. тонн продукции в сутки.

Российский рынок стекла характеризуется высокой конкуренцией, которая усилилась на домашнем рынке после введения санкций, поскольку до них порядка 10% производимого в стране стекла экспортировалось, в том числе в недружественные страны. Существенно снизилось и производство автомобилей, что также усилило конкуренцию.

Впрочем, Российской стекольной компании покупка двух заводов даст возможность не только увеличить объемы производства, но и расширить ассортимент, что позволит ей чувствовать себя на рынке более уверенно. ■

марионеточным «органам управления». Кроме того, Израиль намерен сохранить «южную блокаду» границы между Газой и Египтом «с целью предотвращения повторной активизации террористических элементов в секторе Газа».

Таким образом, Израиль официально отверг требование всех мусульманских стран региона, России, Китая, ЕС и США о создании независимого палестинского государства, сделав ставку на силу. «Израиль категорически отвергает международный диктат относительно постоянного урегулирования с палестинцами. Такое урегулирование будет достигнуто только путем честных переговоров между сторонами без предварительных условий», — заявил Нетаньяху.

Израильян можно понять: они хотят на корню пресечь возможность повторения теракта 7 октября. Однако даже постоянное присутствие израильской армии в секторе Газа отнюдь не гарантирует предотвращения терактов. Несмотря на многочисленные военные и полицейские патрули, палестинцы из Восточного Иерусалима и с Западного берега реки Иордан продолжают совершать теракты против израильян. Тем временем число убитых жителей в секторе Газа приближается к 30 тыс., но тем не менее ЦАХАЛ до сих пор не удалось взять под контроль этот небольшой участок земли.

А конфликт уже давно вышел за пределы Израиля — идет постоянный обмен ударами ЦАХАЛ с ливанской «Хезболлой» и проиранскими силами в Сирии, который в любой момент может перерасти в настоящую войну.

Попытки США справиться с йеменскими хуситами, обстреливающими корабли, идущие через Красное море, тоже не принесли ожидаемого результата. Недавнее присоединение к американо-британской морской коалиции европейских ВМС тоже пока не дало особого результата. Напротив, обстрелы кораблей у берегов Йемена участились: только за первые три недели февраля было успешно атаковано восемь судов. Этому способствует появление у хуситов надводных и подводных беспилотников, наподобие тех, что западные страны передали Украине для атак на корабли Черноморского флота. В отличие от ракет и воздушных беспилотников эти дроны гораздо сложнее обнаруживать и уничтожать.

Вряд ли хуситы самостоятельно разработали морские дроны — им явно их кто-то предоставил, в рамках логики современной асимметричной войны, когда никто из противоборствующих сил не знает, где будет нанесен очередной удар. ■

## План Нетаньяху



Премьер-министр Израиля Биньямин Нетаньяху считает неприемлемым создание независимого палестинского государства

МЕНАЕМ КАНАНА / РОДЛИКА

**П** о прошествии почти пяти месяцев боевых действий ЦАХАЛ против ХАМАС в секторе Газа премьер-министр Израиля **Биньямин Нетаньяху** представил план будущего управления этим регионом. Документ предусматривает, что израильские власти не будут осуществлять прямое управление в секторе Газа, а планируют передать управление неким палестинцам, «не связанным со

странами и структурами, поддерживающими терроризм». При этом в документе говорится, что «Израиль сохранит оперативную свободу действий во всем секторе Газа без ограничения по времени с целью предотвращения возобновления терроризма и пресечения угроз из Газы». Иными словами, Тель-Авив предполагает сохранить полное или частичное военное присутствие в секторе Газа, формально передав власть

## Пашинян под французским «зонтиком»



Премьер-министр Армении Никол Пашинян решил напомнить Москве о себе

ДМИТРИЙ АСТАХОВ/РОИТАСС

**П**ремьер-министр Армении **Никол Пашинян** дал интервью телеканалу France 24, в котором, отвечая на вопрос о возможном выходе его страны из Организации договора о коллективной безопасности (ОДКБ), заявил, что членство Еревана в этой организации «фактически заморожено». Что же касается возможного закрытия российской военной базы в Гюмри, то Пашинян заявил, что этот вопрос не стоит на повестке дня. Российская военная база находится в Армении согласно договору между Москвой и Ереваном, который был продлен в 2010 году на 34 года.

А двумя неделями ранее в интервью газете The Telegraph Пашинян, касаясь членства Еревана в ОДКБ, заявил: «В Армении ведутся дискуссии о том, насколько стратегия, основанная на альянсе, соответствует долгосрочным интересам Армении». И добавил, что Армения может начать сотрудничество с США, Францией или с другими странами.

Эти заявления были восприняты как антироссийские, но ничего нового в них не прозвучало. Напротив, за последние полгода Никол Пашинян даже смягчил тон своих высказываний. А в таком свете его свежие выпады в отношении ОДКБ и обещание «окончательно» уйти на Запад выглядят как попытка напомнить Москве о себе и прозондировать почву относительно возможности восстановить отношения.

Пятого сентября прошлого года был отозван постоянный и полномочный

представитель Армении в ОДКБ **Виктор Биагов**, которого демонстративно назначили послом Армении в Нидерландах, где располагается Международный уголовный суд (МУС), ранее выдавший ордер на арест президента РФ **Владимира Путина**. А до того правительство Армении направило в парламент проект решения о ратификации Римского статута МУС. Затем Пашинян дал интервью итальянской газете La Repubblica, в котором назвал «стратегической ошибкой» попытку построить безопасность Армении на связях с Россией. Кроме того, он спрогнозировал возможный уход России с Южного Кавказа: «...однажды мы просто проснемся и увидим, что России здесь нет». А супруга Никола Пашиняна **Анна Акопян** приняла участие в саммите первых леди в Киеве и передала Украине гуманитарную помощь от Армении.

Затем Ереван объявил об армяно-американских военных учениях Eagle Partner 2023, которые предполагалось провести с 11 по 20 сентября на территории Армении.

Однако анонсированные учения затмило другое событие: 19 сентября армия Азербайджана перешла в наступление, за два дня разгромила остатки армянских сил в Нагорном Карабахе и заняла ту часть региона, которая еще оставалась под контролем армян по итогам войны 2020 года.

Претензии Пашиняна к ОДКБ хорошо известны: он обвиняет организацию в бездействии во время войны 2020 года. Однако Нагорный Карабах не был присоединен к Армении, более того, Ереван даже не признавал его независимость, и, соответственно, у ОДКБ не было мандата на участие в этом конфликте. Справедливости ради нужно сказать, что, когда происходили стычки на признанной границе Армении с Азербайджаном, ОДКБ тоже не участвовала в них. Но в этом не было крайней необходимости, поскольку — во многом благодаря усилиям Москвы — многочисленные приграничные инциденты не переросли в полномасштабную войну между Арменией и Азербайджаном.

В последнее время Армения активно развивала военно-техническое сотрудничество с Францией. А 23 февраля министр вооруженных сил Франции **Себастьян Лекорню** во время своего визита в Ереван заявил, что Армения может получить от Парижа ракетные комплексы «Мистраль».

Ереван всерьез опасается, что Баку способен силой пробить Зангезурский коридор, чтобы соединить основную часть Азербайджана с его эксклавом — Нахичеванской Автономной Республикой, между которыми имеет несчастье находиться Армения. Договоренности о создании Зангезурского коридора были частью мирного договора о прекращении карабахской войны 2020 года, заключенного при посредничестве Москвы. По этому договору армяне сохраняли контроль над третьей территории Нагорного Карабаха, включая его столицу Степанакерт, а Азербайджан гарантировал функционирование на своей недавно отвоєванной территории Лачинского коридора, соединяющего Армению с подконтрольной ей частью Нагорного Карабаха.

Однако после двухдневной войны сентября 2023 года Армения лишилась не только Лачинского коридора, но и всей территории Нагорного Карабаха. Ереван вполне здраво рассудил, что, если Баку нарушил договоренности 2020 года, автоматически оказалось аннулировано и обязательство Армении создать Зангезурский коридор. Однако Баку так не считает и заявляет территориальные претензии на ряд приграничных территорий Армении, намекая на то, что вопрос создания Зангезурского коридора остается открытым.

А попытка Пашиняна, пусть и в резкой форме, напомнить, что связи с ОДКБ еще не разорваны, а лишь «заморожены», говорит о том, что он не слишком уверен в надежности французского зонтика безопасности. ■



# Евгений Огородников Защитим наше топливо от их пылесоса



## Ф

фермерские бунты могут стать реальностью и в России, если Минэнерго уже сейчас не начнет квотировать экспорт дизеля из страны. За последние месяцы переработка нефти на российских НПЗ рухнула: в феврале 2022 года российский нефтепром перерабатывал 5,8 млн баррелей в сутки, а в феврале 2024-го лишь 5,2 млн баррелей. Причина — поломка на Нижегородском НПЗ и невозможность оперативно вернуть его в строй из-за санкций на ввоз нефтехимического оборудования в Россию («Да кому нужны ваши станки?! Понадобятся — купим». — Егор Гайдар). Рязанский, Волгоградский, Афинский, Ильский и Туапсинский НПЗ работают не на полную мощность или не работают вовсе, в том числе из-за атак украинских беспилотников.

Несмотря на аварии, для удовлетворения внутренних потребностей в топливе имеющихся мощностей НПЗ более чем достаточно. Однако параллельно развивается еще один сюжет: Индия практически перестала поставлять топливо в Европу из-за перекрытия Красного моря хуситами. Везти нефтепродукты, оплывая Африку, оказалось долго и дорого. В результате для стран Европы перекрыт второй важнейший после российского канал поставки готовых нефтепродуктов (о чем «Монокль» предупреждал неоднократно). Европейские же НПЗ уже довольно давно неспособны удовлетворить

весь спрос на топливо, да и сильно уступают по эффективности российским, не говоря уж об американских, индийских и китайских переработчиках.

При этом перспектив возобновления поставок топлива из Индии не просматривается. Согласно статистике, все излишки индийские НПЗ пристроили на крупнейшем топливном хабе в Сингапуре. Перспектив деблокады Красного моря не видно. Активность хуситов нарастает на фоне демонстративной беспомощности флота стран НАТО и примкнувших. То есть конфликт здесь на месяцы, если не на годы.

Лишившись поставок из Индии, Европа может столкнуться с дефицитом готового топлива. Сейчас спасают запасы и межсезонье, однако впереди посевная, потом традиционный летний пик потребления, связанный с ростом туризма и активизацией строительства, и здесь рынок бензина, дизеля и керосина может заискриться: товарные запасы перестанут покрывать спрос.

Это совсем не освещается в СМИ, в том числе западных (Bloomberg и Reuters порой могут отследить движение каждого ржавого танкера с российской нефтью, но не заметить гигантский дефицит дизеля в ЕС). Причем за последние месяцы это не первый топливный кризис в Евросоюзе: в сентябре прошлого года цены на готовое топливо в европейских портах резко пошли вверх, как и маржа нефтепереработки, доходящая до 50 дол-

ларов на баррель против 20–25 долларов, «нормальных» для последних месяцев. Страны ЕС, натолкнувшись на дефицит, включили режим топливного пылесоса.

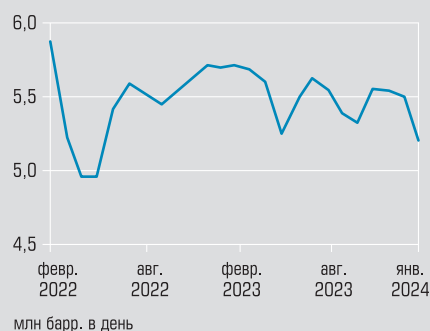
Работу этого пылесоса (несмотря на эмбарго на российские нефтепродукты со стороны ЕС и отказ российских властей поставлять нефтепродукты в страны, присоединившиеся к «потолку») прошлой осенью тут же почувствовал российский внутренний рынок. Цены на бензин и дизель резко пошли вверх. Минэнерго пришлось вводить ограничения на экспорт топлива, нормализация топливного рынка России заняла несколько недель.

Причина в том, что российские нефтяники научились пользоваться турецкой «прачечной», используя эту страну как торговый и финансовый хаб для продаж нефти и нефтепродуктов. Сегодня Турция — страна-импортер номер три, после Китая и Индии. И в отличие от них турецкие нефтетрейдеры как раз предпочитают торговать готовым топливом, реэкспортируя его в ЕС.

В преддверии посевной, которая в Европе начнется раньше, чем в России, не хотелось бы, чтобы российские фермеры были шокированы ценами на дизель и вслед за европейскими коллегами стали устраивать громкие бунты или, что еще хуже, тихо, но массово банкротиться. Именно поэтому уже сейчас надо играть на опережение и ограничить экспорт готового топлива из России. ■

Российские НПЗ значительно снизили переработку нефти

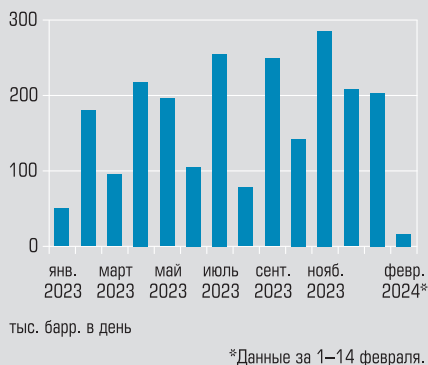
График 1



Источник: Bloomberg

Перевозки нефтепродуктов из Индии в Европу резко снизились

График 2



Источник: Vortexa

Маржа переработки нефти на европейских НПЗ пошла вверх

График 3



Источник: Bloomberg

# CROCUS CITY HALL

29.02

20:00



## АЛЕКСАНДР ШОУА & ГРУППА «НЕПАРА»

П О Л В Е К А

РЕКЛАМА

[crocus-hall.ru](http://crocus-hall.ru) | +7 (499) 55 000 55

Филиал «Крокус Сити Холл» АО «КРОКУС», г. Красногорск, ул. Международная, д. 18, ОГРН 1027700257023

6+

## Редакционная статья

# Цена Отечества

3

а два года специальная военная операция прошла кровавый путь к полноценной военной кампании, когда политические цели и задачи, лежащие в ее основе, уступили место предельным понятиям: выживанию нации, силе оружия, крепости тыла и необходимости нанести противнику полноценное военное поражение — никаких переговоров не будет, пока украинские войска не начнут пятиться и оставлять территории.

Два года фундаментальной переоценки наших сил, идентичности и национальных интересов. «Крымская весна» только положила начало этому долгому процессу, СВО же вынудила быстро определять позицию без полутонов.

Бойцы первой волны, которые тряслись в бэтэрах и КамАЗах, вереницей заходивших под Киев, многим позже признавались, что долго оставались в неведении о своей миссии, хотя, конечно, догадывались. Потом с колес вошли в бой, остервенело дрались и пробивались к Окружной украинской столицы, были выведены под стамбульские договоренности, многие тут же оказались переброшены на другой фронт и только тогда, едва переведя дух, осознавали происходящее и свою роль в истории.

Контрактники «пятисотились», иные от страха, иные от малодушия. Но многие потом рассказывали о сильных моральных терзаниях: в сознание не укладывались ужасы масштабной войны, а с другой стороны, оно пыталось найти опору в представлениях о чести, братстве, Отечестве. Этот поиск себя мог длиться неделями. В тылу же на него уходили месяцы. И кстати, некоторые «пятисотые» искали возможность вернуться. «Тыловики» же просто выключали телевизор.

В конечном счете и те и другие приходили к простому пониманию: либо мы, либо они, и в целом именно эта дихотомия определила поддержку СВО в обществе, при том что оценки решений руководства могли различаться. Существенная разница заключается в том, что солдаты для защиты коллективного «мы» готовы жертвовать жизнью. «Тыловики» — лишь принципиальностью.

Двадцать третьего февраля известный российский командир Александр Ходаковский рассказал историю об одном столичном руководителе, который запретил сотрудникам поздравлять коллег-мужчин с праздником и порекомендовал «собранные деньги употребить на более полезное дело», имея в виду поддержку фронта. «В текущих обстоятельствах День защитника Отечества приобретает не новые смыслы, а просто смысл», — заметил Ходаковский.

Мнение вызвало активную дискуссию, в ходе которой предлагалось не «фрагментировать» общество, не отнимать у мужчин праздник, признавать вклад тыла в защиту Отечества, ведь даже налоги идут на общее дело, а кроме того, учесть технологическую возможность «программирования» детей и взрослых на «гендерно правильное поведение».

Не для спора, а в развитие основной мысли хотелось бы подчеркнуть важную деталь, которой мы вынужденно учились и после старта СВО, и во время мобилизации, и под бомбежкой Белгорода: все достойное в жизни имеет свою цену, а цена защиты Отечества предельная — человеческая жизнь. Тот, кто осознанно готов ее заплатить, имеет право на свой праздник, не попеременно с «носками» и тыловыми радостями.

Украинское сражение давно превратилось в битву на истощение — экономик, армий, ВПК. Еще один важнейший ресурс — люди, готовые отдать жизнь за Отечество. На Украине их мало, и они пока цементируют ее оборону. Причем в окопах сидят в основном мужчины средних лет, которые впитали представление о защите Родины еще с советских времен и по инерции перенесли его на свою новую страну. Молодежь, как и российская, измеряющая Отечество простыми житейскими радостями, на передовую не рвется.

И все-таки Украина проиграет, и не потому, что нас численно больше. Украинцы перевели дух после бурного 2022-го и задумались о том, что такое их Отечество. Защищать «свое» от чужаков естественно, но «своего» у нашего соседа остается все меньше. Суверенитет потерян, бюджет заемный, земля и производство проданы. В обмен на западную помощь украинские власти предлагают предоставлять солдат «для войны вместе со Штатами в Иране, Китае или КНДР». Киевские элиты не стесняясь постулируют готовность стать форпостом западного мира для истощения России. Стоит ли такое потерянное Отечество жизни?

Похоже, Владимир Путин, настаивая на переговорах, предлагает украинцам альтернативу. И вот за нее как раз стоит побороться.



## Петр Скоробогатый Прогнозы СВО: все решится на поле боя

К мирным переговорам и разрешению украинского кризиса сегодня приведет только сила русского оружия. Успешный штурм Авдеевки может стать прологом к победе во всей кампании



Руины Авдеевки. Февраль 2024 г.



Р

оссийская армия заканчивает зимнюю кампанию на мажорной ноте: спустя десятилетие освобождена Авдеевка, мощный укрепленный район, примыкающий к Донецку.

Но еще более важно, что наши войска сохраняют прочную инициативу на всех направлениях: она была перехвачена у противника осенью после неудачного наступления Украины в степях Запорожья. С тех пор ВС РФ осуществляют изматывающее давление по всему фронту, истощая военный потенциал противника и его волю к сопротивлению.

По сути, в осенне-зимней кампании и не было значимой паузы, чтобы ВСУ перевели дух и смогли накопить резервы. Украинские мобилизованные, пополняя разбитые части, попадают на фронт в среднем через два-три месяца после рекрута, без должной подготовки и обучения. С каждым месяцем ВСУ все больше ощущают дефицит западной военной помощи, в первую очередь снарядов и тяжелой брони, который пытаются компенсировать дронами и солдатами посредственной квалификации. Для крепкой обороны, к которой Киев перешел в 2024 году, этого может оказаться недостаточно, несмотря на очевидные героизм и упорство украинских военных.

Возможности российской армии, напротив, только растут. И противник это подтверждает.

### Успех в Авдеевке

Последний этап битвы за Авдеевку, когда украинские части были вынуждены спешно покинуть город под угрозой окружения и по простреливаемым полям, оставляя тяжелую технику, боеприпасы и тяжело раненных, и даже авдеевский «Коксохим», где можно было бы еще долго обороняться, прикрывая отходящие войска, не должен исказить общие оценки операции. Авдеевка далась российской армии дорогой ценой: потребовались исключительные мужество, воля и военное искусство, чтобы вскрыть выстраиваемые долгие годы оборонительные фортификации.

Штурм города начался 10 октября после мощной артподготовки. Впервые с начала СВО российскому командованию удалось осуществить скрытную переброску и накопление десятков тысяч штурмовиков, так что удара в этом месте фронта никто не ожидал.

Однако первоначальный замысел уже вскоре пришлось корректировать. Стало очевидно, что обойти противника по флангам в расчете на большое «кольцо» не получается. Украинские резервы остановили штурмовиков. Но именно тогда, в середине октября, ВС РФ взяли под кон-



Интервью Владимира Путина американскому журналисту Такеру Карлсону

В «долгий век» Владими-

ра Путина его политика компромиссов в контексте больших исторических циклов может сработать. Но оппонентам стоит учитывать, что в ней нет места романтизму, есть только холодный прагматичный расчет

троль район террикона (золоотвала) на северо-востоке от города. Многим позже именно с этого направления штурмовые отряды продавили оборону и зашли в город, разрезав оборону на две части и логистику всей авдеевской группировки. Это предопределило мрачный финал для ВСУ.

Приказ на оставление позиций был дан слишком поздно, подошедшие резервы — и это показательно — смогли лишь недолго удерживать смыкающиеся фланги. Обороняющиеся украинские части не были разгромлены в «котле», но выходили в спешке, буквально истекая кровью. Нет никаких оснований ставить успех российского штурма под сомнение.

### От Артемовска до Авдеевки

Если считать абстрактные километры, то за полгода ВС РФ полностью компенсировали территориальные потери от украинского летнего наступления и в этом условном зачете вышли вперед: были отвоеваны Авдеевка, Марьинка и около десятка сел. Но если брать за основу масштаб боев и размер вброшенных сторонами ресурсов, безусловно, напрашивается сравнение авдеевской операции и взятия Артемовска (Бахмута). Параллелей много, но общего по сути мало — и это интересно.

Сорок «квадратов» Артемовска «Вагнер» брал почти 300 дней, несколько месяцев ушло на обеспечение широкого охвата по флангам, а штурм городских кварталов пришелся на зимний и весенний сезоны. С Авдеевкой, уже обжатой

российскими войсками, подсчет получается проще: 30 квадратных километров перешли под контроль ВС РФ за 131 день. Но при этом здесь штурмовикам пришлось проламывать залитую бетоном оборону, тогда как Артемовск подготовить к защите украинцы должным образом просто не успели.

Но важнее указать на иное отличие. Несмотря на все искусство ЧВК «Вагнер»,

штурм Артемовска был грамотным, но во многом несистемным, интуитивным — давление штурмовых рот и прямой огневой контакт, без достаточной поддержки с воздуха и артиллерии. Все мы помним клич про дефицит снарядов, которые в то время уже накапливали для отражения грядущего украинского наступления. Тогда как ВСУ в Артемовске не испытывали недостатка боеприпасов. Сражение далось российскому солдату кровавой ценой, но именно тогда удалось серьезно проредить качественные резервы Киева — их потом ему сильно не хватило летом.

Тогда как в Авдеевке российская армия впервые постаралась провести классическую армейскую операцию с поправкой на новые реалии современной войны. Во-первых, реализовалось преимущество в ресурсе: человеческом (заметное превосходство в живой силе) и огневом (снарядов не жалели). Прорывной новацией стало массированное использование КАБов — корректируемых авиационных бомб. Еще в прошлом году оружейники научились комплектовать неуправляемые фугасные авиационные бомбы (ФАБы) унифицированным модулем планирования и коррекции (УМПК) и оборудовать под них все типы боевой авиации. Это устройство позволяет запускать бомбу по цели с высокой точностью, не заходя в зону действия фронтальной ПВО противника.

Надо учесть, что со времен СССР на складах остались гигантские запасы ФАБов. Два основных веса — 500 и 1500 кг, но есть и более заряженные вариан-

## Военная ситуация в зоне СВО на 23.02.2024



ты. Изначально российские УМПК были предназначены для авиабомб массой 500 кг, но уже есть решения для остальных категорий. И многие эксперты считают, что в перспективе они могут стать тем самым ключиком от плотной позиционно-выстроенной обороны.

В Авдеевке сработало: только в последнюю неделю по позициям противника было запущено несколько сотен КАБов и ФАБов. В том числе в тыловых зонах и по спешно собираемым украинским резервам.

ВС РФ в целом учится изолировать поле боя, разрушая логистику. Улучшились координация родов войск, связь, контрбатарейная борьба, РЭБ, обеспечение дронами, инженерная работа, действия малых штурмовых групп в связке с артиллерией. Звучит излишне оптимистично, далеко не на всех участках фронта видны перемены к лучшему, но российская армия учится, и учится быстро — это признает противник. В Артемовске этой науке только было положено начало.

Сравнивать стратегическое значение двух операций тоже следует с многочисленными оговорками. В мае 2023 года у российской армии просто не было сил

развивать успех в Артемовске, хотя теоретически можно было бы обозначить давление на славянско-краматорскую агломерацию и решить вопрос с Северском. Теперь это задача на перспективу. Однако для того периода СВО артемовская победа была бесценным подарком: она развернула депрессивное состояние российской армии и общества после отступлений из-под Харькова и Херсона, «приманила» ресурсы Киева и обеспечила условия для удачной обороны летом.

Победа в Авдеевке — это уже сильный психологический удар по моральному состоянию ВСУ. Конечно, есть и прямые стратегические выгоды: станет чуть легче дышать Донецку и особенно Ясиноватскому району, чуть безопаснее будет логистика через прифронтовую магистраль Ясиноватая — Донецк — Горловка, в перспективе можно задуматься о восстановлении важного ясиноватского железнодорожного узла.

Но это планы на будущее, фронт все так же близко, по аналогии с Авдеевкой предстоит брать соседние укрепления в Красногоровке, Торецке, Нью-Йорке, Угледаре. Тем не менее вскрыт не просто важнейший кусок системно органи-

зованной обороны ВСУ, но ликвидирован один из плацдармов, откуда Киев когда-то мечтал начать наступление на Донецк. Авдеевской группировке нанесено болезненное поражение, разбиты квалифицированные резервы, которых у Украины остается все меньше.

Что дальше? Важнейшей характеристикой фронта сегодня является существенное давление, которое оказывает российская армия на всем его протяжении: у ВС РФ сохраняются ресурсы для того, чтобы не давать противнику паузу даже на период весенней распутицы. Киев, в свою очередь, вынужден гадать, где именно Россия сосредоточит силы для ключевого наступления, которое будет притягивать главные украинские ресурсы. Причем таких точек уже может быть две и даже больше, учитывая, что прорыв на глубину фронта Москва, как кажется, не планирует. Задача проста: воспользоваться заминкой в поставках значительных объемов западного вооружения, растянуть резервы противника на всю длину фронта, добиться истощения обороны. Затем переговоры или капитуляция.

На донецком направлении российская армия развивает наступление в сторону



Работа артиллеристов в зоне СВО

АТЕКСАНДР ПЕКАУ/ТАСС

Красногоровки и Курахово: здесь очень важно закрыть вопрос с Угледаром, который опасно нависает над нашими коммуникациями. Оттолкнувшись от Артемовска, ВС РФ приготовились к штурму крупного укрепрайона в Часовом Яре. На севере широким фронтом движемся к оскольской линии и Купянску, вынуждая украинцев держать здесь очень значительные ресурсы. А на юге начались масштабные атаки Работина, битва за которое шла все лето. Здесь также задачей ВС РФ видится вернуть на позиции резервы, которые ранее ВСУ перебросили на иные направления.

### Вместо прогнозов

Первый год СВО быстро научил экспертов и журналистов дуть на воду в оценках и прогнозах военной кампании. Наши начальные ожидания от потенциала российской армии оказались завышены, а ожидаемые сроки окончания войны занижены. Мы недооценили готовность Запада фундаментально вложиться в милитаристскую поддержку Украины и жесткость санкционного режима.

Но, пожалуй, главной ошибкой стало представление о сознательности и прагматичности украинских элит в вопросе переговоров и разрешения конфликта миром, особенно если учитывать феноменальные уступки, на которые мы были готовы пойти в Стамбуле. Западные

партнеры уговорили Киев сражаться, и с течением времени весь политический каркас Украины стал зависим от ставки на войну до последнего украинца, абсолютно самоубийственной стратегии.

Поэтому мы будем осторожны в прогнозах и лишь очертим диспозицию в начале 2024 года.

Военная часть. Россия сохраняет инициативу на полях сражений и способна продолжать давление, но имеющихся ресурсов, прежде всего личного состава, дислоцированного в зоне СВО, недостаточно для резких прорывов в глубину обороны и возможности контроля над обширными новыми территориями.

Украина, в свою очередь, сохраняет оборонительный потенциал и устойчивость военной системы. Союзники пока обеспечивают Киев достаточным для этого вооружением. Но повторить даже объемы начала 2023 года для наступления не в состоянии — нет ни денег, ни продукции ВПК и складских запасов. Ни дальнобойные ракеты, ни F-16, ни американские танки не изменят баланс на поля боя. Чтобы принципиально развернуть ситуацию, требуются основательные поставки НАТО и США и разгон западного ВПК, в первую очередь производства снарядов. Пока для этого нет ни политической воли, ни денег, ни людей. Поэтому Украина будет медленно

пытаться и терять территории, пока у России будет хватать сил наступать.

Политическая часть. Разговоры об усталости Запада от войны на Украине — в пользу бедных. Пока Киев готов забрасывать окопы мобилизованными, кошмарить российский тыл и жечь наши танки, оснований для мирных переговоров с Москвой будет немного. Большая кампания по сдерживанию России обходится Западу относительно дешево, тем более что ее в основном оплачивают европейские налогоплательщики. Спайка украинских политиков и бюрократии Брюсселя, завязавших свои карьеры на войне, отступит от своих позиций только при очень весомых аргументах — например, при угрозе военного поражения Киева или прихода к власти в США **Дональда Трампа**, который хотел бы перенести фокус на китайское направление. Таким образом, до конца 2024 года западные «ястребы» будут стремиться сохранить статус-кво, в крайнем случае планировать заморозку фронта в результате исчерпания российского потенциала (на который они рассчитывают), а не переговоров.

Именно сейчас очень много поставлено на карту военных действий на Украине. Если ВСУ исчерпают возможности плотной обороны и начнут отступать на ряде направлений, включится политический реверс: пораженческий фон, демонстри-



рующей слабость поддержки НАТО, ударит по многим карьерам и окончательно потопит шансы **Джо Байдена** на победу. Именно на этот случай «ЕС считает важным сохранять каналы коммуникации с Россией открытыми», как заявляет Еврокомиссия. А в США фантазируют о русском оружии в космосе и открывают по этому поводу «прямое дипломатическое взаимодействие» с Москвой.

Традиционно возникает вопрос о стратегии России на украинском направлении. Базовые условия тут за два года не изменились: нейтральный статус, денацификация (пакет законов, запрещающий нацистскую идеологию), демилитаризация, защита русскоговорящих жителей страны. Важно отметить, что окончание СВО **Владимир Путин** по-прежнему видит в переговорах с руководством Украины при сохранении этого государства в новых границах. Это позволит легитимировать изменения на политической карте и восстановить отношения, хотя бы торговые, с западным миром. Вне публичной риторики остаются вопросы о системе безопасности в Европе и отношениях с атлантистами, но, похоже, перспектива этого диалога также остается в повестке.

Это объясняет, почему Россия стремится к переговорам, несмотря на то что именно военный успех положит им начало.

Но есть два фундаментальных вызова. Во-первых, есть опасения, что Запад использует паузу для перевооружения ВСУ и впоследствии начнет новую войну. Проще говоря, в очередной раз обманет. Доверия между сторонами давно нет, и нужны исключительные гарантии, чтобы закрепить потенциальный договор.

Во-вторых, до сих пор не освобождены территории Донецкой области, а столицы российских регионов Запорожье и Херсон находятся под контролем Киева. Одно дело остановиться по линии фронта, другое — принуждать Украину оставлять территории, которые она считает своими, уже в ходе переговоров. Возможно, в этой части могут потребоваться сложные переговоры и обоюдные уступки.

Естественно, нет смысла опираться исключительно на гарантии **Владимира Зеленского** — он способен на следующий день нарушить любое соглашение, как ранее нарушил обязательства выполнять Минские соглашения. Гарантии невмешательства в дела Киева должны быть получены от США, после чего у любого будущего президента Украины навсегда пропадет желание проводить антироссийскую политику. А экономические интересы в будущем неизбежно приведут к постепенному сближению Украины и России.

Можно предположить, что если Украина примет российские условия мира, то и границы станут достаточно условными, а в будущем могут вовсе прекратить свое существование по примеру ЕС. В конце концов страна окончательно уйдет в зону российских интересов, и спустя десятилетия сегодняшние уступки могут стать приемлемыми и малозначительными, а Одесса и Днепрпетровск — русскими городами.

В 2008 году тоже казалось, что отношения России и Грузии испорчены навсегда. Но вот прошло совсем немного времени, Москва и Тбилиси ведут прагматичный диалог, а бывший любимчик Вашингтона экс-президент Грузии **Михаил Саакашвили** коротает свои дни в тюремной больнице.

В «долгий век» Владимира Путина его политика компромиссов в контексте больших исторических циклов может сработать. Но оппонентам стоит учитывать, что в ней нет места романтизму, а только холодный прагматичный расчет. Частые признания президента в излишней доверчивости, которой раз за разом пользовались партнеры и в итоге обманывали, свидетельствуют вовсе не о наивности Путина, а о его расчете на благоразумие западных элит и их понимание очевидных выгод от сотрудничества с Россией. Но концепция «реалполитик» давно оставила западный мир, сохранив

на авансцене лишь сторонников зашоренной неолиберальной гегемонии.

В 2008-м российское государство было вынуждено использовать противоречивую, казалось бы, формулировку «принуждение к миру». Спустя пятнадцать лет ситуация стала еще безумнее: теперь России предстоит принудить западных и украинских политиков к пониманию своих выгод в новом мире.

Российская армия наступает. И это хорошо.

Если считать абстрактные километры, то за полгода ВС РФ полностью компенсировали территориальные потери от украинского летнего наступления и в этом условном зачете вышли вперед: были отвоены Авдеевка, Марьинка и около десятка сел



Военнослужащий во время подготовки штурмовых групп в зоне проведения специальной военной операции

## Александр Смирнов Мюнхен как предвестник геополитических перемен

США продемонстрировали намерение избавиться от убыточного украинского актива, а Европа, обеспокоенная проблемами собственной безопасности, под предлогом «защиты Украины» пытается спешно модернизировать свой ВПК



В Мюнхене 16–18 февраля прошла 60-я конференция по безопасности

ЕРА/ТАСС

**Г**ерманский город Мюнхен каким-то мистическим образом вот уже более ста лет остается местом, в котором берут свое начало процессы, впоследствии оказывающие огромное влияние на весь мир.

В 1919 году в Мюнхене появилась Баварская Советская республика — первая из советских республик за пределами бывшей Российской империи. В 1920 году в Мюнхене была образована Национал-социалистическая немецкая рабочая партия, а в 1923-м в этом же городе Адольф Гитлер предпринял попытку силового захвата власти, получившую название «Пивной путч». В 1939 году состоялся «Мюнхенский сговор» между Германией, Великобританией, Францией и Италией, позволивший немцам забрать Судетскую область Чехословакии, а часть ее территорий отдать Польше и

Венгрии, что послужило прологом ко Второй мировой войне.

В 1963 году в Мюнхене начала проводиться Конференция по военным вопросам, затем превратившаяся в Мюнхенскую конференцию по безопасности. Именно на этой площадке в 2007 году президент России **Владимир Путин** выступил с резкой критикой глобального диктата США, но эти возражения были проигнорированы Западом, что стало триггером для постепенного разрушения миропорядка, сформировавшегося после окончания холодной войны и распада СССР.

Не стала исключением и Мюнхенская конференция этого года: США дают понять, что исчерпали свои ресурсы по поддержке Украины, а страны Европы, повторяя мантры о нерушимости НАТО, пытаются в спешном порядке создать собственную систему коллективной обороны.

### «Хитрый план» Байдена

Начиная с февраля 2022 года президент США **Джо Байден** явно опасается чрезмерно обострять противостояние с Россией из-за Украины: он ни разу не воспользовался законом о ленд-лизе, позволявшем поставлять Украине неограниченное количество любых вооружений, выслал Киеву всего 53 танка и то лишь спустя три месяца после провала украинского наступления в июне 2023 года, долго не давал европейцам разрешения на передачу Украине истребителей F-16 и до сих пор не предоставил украинской армии дальнобойные ракеты.

Даже сегодня, в ситуации, когда Конгресс заблокировал пакет помощи для Украины, Израиля и Тайваня, Белый дом не использует имеющиеся у него рычаги для помощи Киеву. По мнению Forbes, у Байдена остаются полномочия для передачи Украине 4,6 млн кассетных



Канцлер Германии Олаф Шольц (справа) и президент Украины Владимир Зеленский (слева) во время подписания двустороннего соглашения об обязательствах в области безопасности и долгосрочной поддержки

## Зачем подписывать бессодержательные документы? С единственной целью — дать Зеленскому возможность заверить соотечественников в беспрецедентной поддержке Европы и компенсировать отсутствие договоренностей о вступлении в НАТО и ЕС

снарядов калибра 155 мм, произведенных с 1970 по 1990 год. Законодательство разрешает Белому дому передавать союзникам «избыточные оборонительные товары» (EDA) общей стоимостью 500 млн долларов в год. А стоимость относительно негодных 4,6 млн снарядов может быть определена даже как нулевая.

Кроме того, в распоряжении Белого дома остается около 5 млрд долларов от ранее согласованных Конгрессом программ помощи Украине. Но США их тоже не используют.

К тому же в прошлом году у США сменились приоритеты. Ближний Восток и Азиатско-Тихоокеанский регион волнуют Вашингтон больше Украины, а ракет для комплексов ПВО и артиллерийских снарядов на всех союзников не хватает: даже если Конгресс выделит Белому дому не 100 млрд, а триллион долларов на эти цели, купить их негде.

Поведение администрации Байдена в последние месяцы свидетельствует о том, что она заинтересована в скорейшем завершении военного конфликта на Украине, которое официальный Вашингтон надеется выдать за свою внешнеполитическую победу. До президентских выборов остается чуть более полугода, и Белый дом вынужден смотреть на все вопросы сквозь призму избирательной кампании.

Поскольку антироссийские санкции оказались неэффективными, а на фронте украинская армия терпит одно поражение за другим, разумнее всего было бы

зафиксировать относительно небольшие убытки в виде потери Крыма и четырех областей и заключить мирное соглашение. В противном случае к ноябрю Байдена могут ожидать неприятности в виде крупных поражений украинских войск, что на фоне бегства США из Афганистана, ударов по американским войскам в Сирии, Ираке и Иордании, а также невозможности справиться с йеменскими хуситами станет доказательством провала его внешней политики.

Сокращение американских поставок вооружений и финансовой помощи должны умерить аппетиты президента Украины **Владимира Зеленского** (мечтающего о возвращении к границам 1991 года), а продолжение военной поддержки со стороны Европы гарантирует, что украинский фронт не рухнет.

Хотя Байден и ругает республиканцев на чем свет стоит за отказ финансировать Украину, при внимательном рассмотрении этого вопроса выясняется, что демократы в Конгрессе делают все для провала этого соглашения. Им важно, чтобы законопроект был заблокирован республиканцами: это позволит оказать давление на Зеленского, но при этом переложить всю политическую ответственность за происходящее на политических противников.

Украинский конфликт уже позиционируется американцами как второстепенный и не угрожающий мировому порядку. Выступая на Мюнхенской конференции по безопасности, вице-

президент США **Камала Харрис** в первую очередь заявила о «растущей нестабильности и усугубляющемся конфликте на Ближнем Востоке», а уже потом упомянула об Украине, причем как о победном для Вашингтона кейсе.



президент США **Камала Харрис** в первую очередь заявила о «растущей нестабильности и усугубляющемся конфликте на Ближнем Востоке», а уже потом упомянула об Украине, причем как о победном для Вашингтона кейсе.

«Украина вернула более половины территории, которая была оккупирована Россией в начале конфликта, отчасти благодаря массовым поставкам вооружений из Соединенных Штатов и Европы. Российской армия терпит серьезные неудачи», — сказала она. Это заявление имеет мало общего с реальностью, но зато дает прекрасное представление о том, каким образом действующая администрация Белого дома попытается продать возможное заключение мирного соглашения как свою победу.

После встречи с Зеленским на полях Мюнхенской конференции Харрис, отвечая на вопросы журналистов, заявила, что у США нет «плана Б» на случай отказа Конгресса выделить деньги Украине. В ответ украинский президент пригрозил лишить Вашингтон статуса «стратегического партнера» Киева! Можно предположить, что Зеленский неадекватно воспринимает действительность, но винить при этом может только себя. В конце концов, еще осенью прошлого года (после начала войны в Израиле) в американскую прессу просочились утечки, что США предлагали Украине заключить мирное соглашение с Россией. Однако тогда Зеленский ответил отказом, и вот незадача: спустя три месяца после этого Байден «из-за проклятых республиканцев хочет, но не может» помочь Украине.

При этом не следует думать, что США допустят полное обрушение украинского фронта: Белый дом найдет способ подбросить вооружения Киеву и без согласия Конгресса (как он делает это для Израиля). Ведь в противном случае Россия достигнет своих целей без каких-либо ни было договоренностей с амери-

канцами, а Белый дом не только упустит возможность обменять Украину на что-то ценное, но и явно не сможет преподнести своему избирателю «победу» на восточном фронте.

Еще одним признаком желания США урегулировать конфликт с Россией может служить истерика, которую на ровном месте устроила администрация

В Демократической партии США существуют влиятельные силы, выступающие против уступок России, Китаю и Израилю, и Байден пользуется простым трюком перед началом переговоров с их лидерами, демонстрируя, что испытывает к ним «такую личную неприязнь, что кушать не может», но должность обязывает.

щения военного конфликта на Украине, они не смогут объяснить своим избирателям необходимость выделения десятков, а в перспективе и сотен миллиардов евро на ВПК. Тем более на фоне протестов фермеров и бюджетников, для решения проблем которых необходимо всего несколько миллиардов евро в рамках всего ЕС.



Президент США Джо Байден явно опасается чрезмерно обострить противостояние с Россией из-за Украины

Байдена по поводу «готовящегося размещения российского ядерного оружия» в космосе. Самым интересным оказалось заявление спикера американского Совбеза о том, что президент США приказал официальным лицам начать «прямое дипломатическое взаимодействие» с Россией по поводу этого нового оружия. Чем не удачный повод для возобновления переговоров по самому широкому кругу вопросов?

Недавние оскорбления президента США в адрес президента России Владимира Путина, как ни странно, тоже не свидетельствуют о намерении окончательно поссориться. Например, в марте 2021 года Байден назвал Путина «убийцей», а уже через три месяца состоялся саммит президентов России и США в Женеве. Аналогичным приемом Байден пользуется для сохранения отношений с председателем КНР Си Цзиньпином и премьер-министром Израиля Биньямином Нетаньяху, обзывая одного «диктатором», а второго и вовсе непечатными выражениями.

### Европа в поисках милитаризма

Большая часть европейской политической элиты рассматривает украинский кризис как прекрасный предлог для наращивания собственного ВПК. И дело даже не в обещаниях экс-президента США Дональда Трампа в случае его возвращения в Белый дом прекратить защиту европейцев, которые тратят меньше двух процентов от ВВП на оборону, — они все же увеличивают военные расходы и скоро перевыполняют нормативы.

Военные действия на Украине и Ближнем Востоке показали, что слухи о подавляющем превосходстве американской военной машины сильно преувеличены. Иными словами, у европейцев возникают подозрения, что в будущем США не смогут их гарантированно защитить, даже если сильно захотят.

Европейские лидеры наверняка не верят в собственные публичные прогнозы о готовящемся нападении России на страны НАТО, но без этой мнимой угрозы, и уж тем более в случае прекра-

На заседании комитета по вопросам политики и безопасности Евросоюза прозвучали предложения об использовании общесоюзных денег на закупку для Украины снарядов, произведенных за пределами ЕС. Однако это свело бы на нет саму цель выделения средств «для помощи Украине», а на самом деле — для развития европейского ВПК, и, по данным издания Politico, Франция, Греция и Кипр заблокировали это решение.

Таким образом, в планы большинства руководителей стран ЕС и Великобритании явно не входит урегулирование украинского кризиса — они продолжают настаивать на сохранении всеобъемлющей военной и финансовой помощи Киеву. При этом у европейцев нет технических возможностей нарастить поставки вооружений на Украину в два-три раза, что компенсировало бы выпадающие американские поставки. В итоге на Мюнхенской конференции представители ЕС уже говорят не о будущей «победе» Киева, а о «поддержке». Но «победа» им не очень-то и нужна —



Президент Украины Владимир Зеленский и вице-президент США Камала Харрис во время совместной пресс-конференции на 60-й Мюнхенской конференции по безопасности

После встречи с Зеленским вице-президент США Камала Харрис заявила, что у Белого дома нет «плана Б» на случай отказа Конгресса выделить деньги Украине. Украинский конфликт уже позиционируется американцами как второстепенный и не угрожающий мировому порядку

их устроит вариант, при котором военные действия на Украине продлятся еще в течение нескольких лет.

Этой же логикой объясняются мнимые противоречия, которыми на первый взгляд полна украинская политика канцлера ФРГ **Олафа Шольца**. Он настаивал на выделении Украине 50 млрд евро из бюджета ЕС и добился включения в расходную часть бюджета Германии 7,1 млрд евро на эти же цели. А общие расходы на оборону ФРГ должны вырасти в ближайшие годы до 3,5% от ВВП, что в три раза больше, чем при **Ангеле Меркель**.

Но при этом Шольц неприступной стеной стоит на пути передачи Киеву дальнобойных ракет **Taurus**. И, по слухам, не допускает выдвижения **Урсулы фон дер Ляйен** на пост генсека НАТО

из-за ее слишком радикальной анти-русской позиции.

С другой стороны, хотя европейские лидеры и не желают прекращения войны на Украине, но при определенных обстоятельствах спокойно переживут возможное заключение соглашения Киева с Москвой, сместив акцент своей пропаганды с темы «защиты Украины» на «российскую угрозу для Европы». Тем более что повестка военной поддержки Киева для европейского избирателя уже исчерпала себя: опрос, проведенный YouGov в 12 крупнейших странах ЕС, показал, что лишь 10% жителей этих государств верят в возможность военной победы украинцев.

Даже ближайший союзник Украины Польша меняет риторику, позволяя своим фермерам блокировать не только производство украинской сельхозпродукции

через свою территорию (они высыпают зерно из грузовиков и вагонов прямо на землю), но и украинского пассажирского транспорта.

Надежды, возлагаемые в Киеве на смену польского правительства, не оправдались — хоть трижды проевропейский новый премьер-министр **Дональд Туск** не рискнул пойти против общественных настроений, а полякам вдруг надоело платить за поддержку коррумпированной и использующей националистические лозунги украинской власти. Когда мэр Львова **Андрей Садовой** назвал польских протестующих «российскими провокаторами», вице-спикер польского Сейма **Петр Згожельский** заявил: «Кажется, что господин мэр говорит на бандеровском языке».

Тем не менее в Европе изыскивают любые возможности хотя бы для видимости поддержки Киева. Так, Германия и Франция заключили с Украиной двусторонние «Соглашения о сотрудничестве в сфере безопасности». Равно как и подписанный 12 января аналогичный документ между Киевом и Лондоном, эти соглашения представляют собой большие по объему и пустые по содержанию наборы ни к чему не обязывающих деклараций. Например, если в будущем будет совершено нападение на Украину, то Париж обещает «в те-



Авдеевка. Февраль 2024 г.

АЛЕКСАНДР РЕКАТАС

чение 24 часов провести консультации для определения мер, необходимых для противодействия или сдерживания агрессии».

Аналогичные соглашения Украина заключила и с Римом, после чего в итальянском МИДе поспешили прямо заявить, что они «не будут юридически обязывающими и не предусматривают гарантий политической или военной поддержки».

Зачем тогда подписывать эти бессодержательные документы? С единственной целью — дать Зеленскому возможность заверить соотечественников в беспрецедентной поддержке Европы и компенсировать отсутствие договоренностей о вступлении в НАТО и ЕС. В перспективе же эти «гарантии» могут использоваться в качестве инструмента принуждения Киева к мирным переговорам: мол, «формальности соблюдены, а дальше сами».

### Тупик имени Зеленского

Главным противником мира на Украине на данный момент является ее президент Владимир Зеленский: текущее положение вещей гарантировало ему сохранение власти, а вместо привычных ранее сотен миллионов долларов позволило присваивать себе миллиарды из потока западной помощи. Как и в

**Зеленский принял решение уволить главнокомандующего ВСУ в неудачный момент: российские войска взяли штурмом Авдеевку, и теперь вина не только за насильственную мобилизацию, но и за военные поражения ложится лично на президента**

случае с предшественником Зеленского **Петром Порошенко**, антироссийская позиция давала киевскому режиму индульгенцию Запада как на разворовывание госбюджета, так и на расправы с политическими оппонентами. Вместо осуждения за клептоманию Зеленского встречали овациями, а его лик не сходил с обложек ведущих мировых СМИ.

Однако украинский лидер явно переоценил степень своего величия и пропустил сигналы из США о необходимости «сбавить военные обороты».

И в один миг западная пресса изменила свой тон. Знаковой стала статья в журнале Time **Саймона Шустера** (вхожего в ближнее окружение Зеленского), вышедшая в ноябре прошлого года. В этом материале вчерашний герой предстал в виде самодура, отдающего невыполнимые приказы армии, вокруг которого все погрязло в коррупци.

Но и этих намеков Зеленский не понял, поскольку был всецело поглощен выстраиванием хитроумных комбинаций в отношении своего политического противника — бывшего главнокомандующего украинской армии **Валерия Залужного**, а материалы западной прессы воспринял как «черный пиар» оппонента.

Однако опросы декабря прошлого года показали, что рейтинг доверия Зеленскому за последний год упал с 80 до 62%, а у Залужного остался на уровне 88%. В итоге президент принял решение уволить главнокомандующего ВСУ, но сделал это в крайне неудачный момент: российские войска перешли в наступление по всей линии фронта, взяли штурмом Авдеевку, и теперь вина не только за массовую насильственную мобилизацию, но и за военные поражения ложится лично на Зеленского.

В марте этого года на Украине должны были состояться президентские выборы, и, согласно утечкам, США настаивают на их проведении — иначе американская легенда «о защите украинской демократии» начинает хромать на обе ноги. Зеленский противится этой идее. Однако стремительное падение рейтингов может заставить его задуматься о последнем шансе запрыгнуть на подножку уходящего поезда своей популярности.

При этом украинский президент явно не прочь продлить военные действия еще на несколько лет, положив ради этого на поле боя сотни тысяч украинцев. Несмотря на многочисленные жалобы Киева на отсутствие финансовых средств, денег у него пока достаточно. Дефицит госбюджета на 2024 год составляет около 40 млрд долларов. В ближайшие дни МВФ выдаст Украине очередной транш в размере 900 млн долларов, от Японии в феврале должны поступить 4,7 млрд долларов, а в марте ожидается первый транш от ЕС в размере 4,5 млрд евро (из выделенных 50 млрд евро на 2024–2027 годы). Из застрявших в Конгрессе США «украинских» 61 млрд долларов только 11,8 млрд предполагалось направить на бюджетную поддержку Украины (остальное — военная помощь). При

этом украинские ЗВР на начало года составляли как раз 40 млрд долларов, что позволит без труда компенсировать выпавшие средства.

Об общем экономическом положении Украины может свидетельствовать такой показатель, как цены на недвижимость: несмотря на отток из страны примерно 8 млн человек, за 2023 год цены на жилье поднялись на 14,5%, при годовой инфляции в 5,1% и стабильном курсе гривны по отношению к доллару США.

Настоящей проблемой для Украины является дефицит вооружений и боеприпасов, но, похоже, Зеленский и его ближайшее окружение знают циничное решение. Например, министр иностранных дел **Дмитрий Кулеба** заявил: «Даже если у нас закончится оружие, мы будем воевать лопатами». Естественно, сам «герой» Кулеба не собирается воевать ни с помощью лопаты, ни с помощью других средств. Равно как и его шеф Зеленский, который в 2015 году упорно игнорировал повестки из военкомата, а затем как-то «решил вопрос» таким образом, что военкомы перестали тревожить будущего Верховного главнокомандующего.

Однако и среди обычных граждан закончились желающие умирать за

интересы Кулебы, Зеленского и им подобных демагогов. Но если загонять людей в окопы силой, толку от них будет немного, тем более что вооружать их нечем.

Если украинский президент все-таки решится на переговоры с Россией, ему придется переступить через разочарование и протест части общества. Благо подобный опыт у Зеленского уже есть — ведь он с легкостью наплевал на ожидания 73% избирателей, проголосовавших за него на президентских выборах 2019 года, которым он обещал мир с Россией, борьбу с коррупцией и свободное использование русского языка.

В том году у Зеленского был прекрасный шанс выполнить Минские соглашения. В марте 2022 года он мог прекратить боевые действия, согласившись на нейтральный статус Украины во время переговоров в Турции. Сегодня Киеву придется признать потерю Крыма, Донецкой, Луганской, Запорожской и Херсонской областей.

И лучше бы Зеленскому поторопиться, поскольку завтра условия могут быть для него еще хуже. А Западу, похоже, все менее принципиально, с какими потерями надоевший партнер решит конфликт с Россией. ■



Киев. Несмотря на отток из страны примерно 8 млн человек, за 2023 цены на жилье поднялись на 14,5% при годовой инфляции в 5,1% и стабильном курсе гривны по отношению к доллару США



## Николай Ульянов Заплатили золотом

Разрыв связей с Россией вынудил компанию Polymetal, теперь уже бывшего второго по объемам производителя драгоценных металлов, избавиться от всех российских активов, что привело к существенному сокращению ее бизнеса

# В

ладимир Путин подписал распоряжение, разрешающее сделки с акциями компании «Полиметалл», в которую ранее были выделены российские активы Polymetal, а также Тасеевского золоторудного месторождения в Забайкалье, предыдущий владелец — Highland Gold (бенефициар — Владислав Свиблов).

Покупателем активов выступают структуры группы компаний «Мангазея» (Мангазея — первый русский город XVII века в сибирском Заполярье, опорный пункт Мангазейского морского хода, по которому шел вывоз пушнины). Основатель и владелец группы компаний — Сергей Янчуков. Группа ведет бизнес в нескольких сферах — девелопмент, газодобыча, АПК, IT и золотодобыча в Забайкальском крае. Последнее направление — в компании «Мангазея Майнинг».

Стоимость сделки по покупке Тасеевского месторождения, запасы которого составляют порядка 105 тонн золота, не разглашается. Highland Gold в 2024 году заплатила за лицензию 26,6 млн долларов. С покупкой этого месторождения ГК «Мангазея» существенно увеличит имеющиеся в ее распоряжении запасы (138 тонн).

Завершение сделки по покупке «Полиметалла» позволит «Мангазее» из второй десятки российских производителей золота переместиться сразу на второе место рейтинга, уступив лишь компании «Полюс», по пути решив для себя проблему переработки упорных руд золота и тем самым сэкономяв десятки миллиардов рублей на строительстве производственных мощностей. И все это будет стоить ей 50 млн долларов.

### Из глубины сибирских руд

«Мангазея Майнинг» была основана в 2011 году. Согласно размещенной на сайте компании презентации, на январь 2023 года в ее активе было четыре месторождения в Забайкальском крае с суммарными запасами порядка 138 тонн золота (ресурсы — 282 тонны). Добыча золота по итогам 2022 года составила 104,9 тыс. тройских унций, или 3,26 тонны золота, что на 22% больше, чем в 2021 году. Для сравнения: на российских предприятиях «Полиметалла», которые намерена купить компания «Мангазея Плюс», по итогам 2023 года в золотом эквиваленте драгоценных металлов (золота и серебра) было произведено на порядок больше — 1 млн 228 тыс. унций, или 38,1 тонны.

Добыча золота проходит в суровых условиях

Три из четырех месторождений, принадлежащих «Мангазее Майнинг», уже разрабатываются. Самое крупное и самое богатое, как по содержанию золота в руде, так и по запасам (см. таблицу) — Итакинское — находится в стадии технологического изучения. Дело в том, что это месторождение представлено двумя участками с комбинацией цианируемых и упорных руд. Извлечь золото из упорных руд не так-то просто, традиционные технологии здесь не подходят. Наиболее эффективная технология для извлечения драгметалла — автоклавное выщелачивание. Она позволяет извлечь до 97% золота из концентрата. При автоклавном выщелачивании под воздействием высокой температуры и давления кислорода драгоценные металлы — золото и серебро — выводятся из концентрата в нерастворимый остаток, из которого затем их можно извлечь цианированием или другими гидрометаллургическими методами. Технология дорогая, инвестиции в строительство производства исчисляются сотнями миллионов долларов, оборудование сложное в изготовлении. Как ранее говорил председатель Союза золотопромышленников России Сергей Кашуба, на изготовление одной авто-



клавной емкости уходит три года. При этом в мире есть только один производитель автоклавов и одна транспортная компания, которая способна их доставлять. Автоклав для второй очереди Амурского ГМК имеет длину 50 метров, внутренний диаметр — около шести метров, вес — порядка 1100 тонн.

Сегодня автоклавное выщелачивание золота в России используют только три компании. «Полиметалл» запустил Амурский гидрометаллургический комбинат в 2012 году, мощность первой очереди комбината — 225 тыс. тонн концентрата в год. Petropavlovsk (теперь «Атлас Майнинг») ввел в строй Покровский автоклавно-гидрометаллургический комбинат в 2018 году, его мощность — до 500 тыс. тонн в год. Еще один участник «автоклавного клуба» — группа компаний «Южуралзолото» (ЮГК). Последняя использует технологию автоклавного выщелачивания на Березняковской золотоизвлекательной фабрике, мощность автоклавной установки не раскрывается. Автоклав здесь был запущен в 2013 году.

Собственно, во всем мире легкоизвлекаемого золота становится все меньше, и компании все чаще идут в добычу драгметалла из упорных руд.

«Мангазея майнинг» в 2022 году провела доразведку Итакинского месторождения. По ее итогам ресурсы месторождения были увеличены до 148 тонн, при этом на упорные руды пришлось 134 тонны. Тогда же компания заявила, что к разработке месторождения она намерена приступить в 2026–2027 годах, а конечным продуктом станет флотоконцентрат. Иными словами, компания продавала бы этот золотосодержащий концентрат тем, кто владеет технологией извлечения из него товарного золота, и при этом недобирали бы добавленную стоимость.

Тасеевское месторождение из той же серии, что и Итакинское, и Кочковское, то есть с упорными рудами.

В интервью «Ведомостям» весной прошлого года Сергей Янчуков говорил, что компания строит планы создания мощностей по переработке упорных руд. Необходимые инвестиции он тогда оценивал в 30–40 млрд рублей.

Как представляется, с покупкой «Полиметалла», в состав которого входит

и Амурский ГМК, где строится вторая очередь автоклавного выщелачивания (см. «АГМК-2 будет запущен по графику»), необходимость в реализации этого проекта отпадет: полученный концентрат можно будет переработать на существующем комбинате.

### Налетай, подешевело

На роль покупателя российских активов Polymetal участники рынка кого только не сватали. Но не угадал никто.

До последних событий Polymetal был первой компанией в России по производству серебра и второй по производству золота, входил в топ-10 золотодобытчиков мира с активами в России и Казахстане, по итогам 2022 года получил чистую прибыль в размере 440 млн долларов (2021 год — 913 млн долларов).

После того как Россия в ответ на введенные против нее санкции, внесла остров Джерси в список недружественных юрисдикций, зарегистрированная там компания Polymetal International plc не смогла получать дивиденды от своих российских дочерних компаний и, следовательно, выплачивать их своим акционерам — нерезидентам России. В этой ситуации компания приняла решение о редомициляции (перерегистрации в другой юрисдикции) в Казахстан с одновременным выделением российских активов в отдельную компанию — АО «Полиметалл». Было также принято решение о делистинге акций Polymetal International plc с Лондонской фондовой биржи с переводом торговли на Астанинскую международную биржу (AIX). На ММВБ акции компании тоже остались, и, по последним заявлениям компании, делистинговать она их не будет.

Редомициляция и создание АО «Полиметалл» позволяли решить проблему платежей со стороны российских активов в адрес материнской компании. Из России в Казахстан — можно, из Казахстана куда угодно — можно. Но OFAC (Office of Foreign Assets Control, подразделение министерства финансов США) не дремал.

В мае 2023 года США ввели санкции против российского «Полиметалла». Порвалась связь между Polymetal и «Полиметаллом». После этого глава Polymetal

Виталий Несис покинул пост генерального директора российской компании и было объявлено, что российские активы выставляются на продажу, а компания сосредоточится на развитии своего бизнеса в Казахстане. В частности, она намерена построить Иртышский гидрометаллургический комбинат в Павлодарской области. Предполагаемая мощность — 250–300 тыс. тонн концентрата в год, ожидаемые капитальные затраты на строительство — 730 млн долларов. Запустить производство предполагается в 2028 году.

В январе этого года стало известно, что ICT Holding Александра Несиса, который в 1998 году основал компанию «Полиметалл», и его партнеров продал свой пакет в размере 29,3% в Polymetal одной из структур государственного фонда Омана. Сумма сделки не разглашалась. ICT Holding был самым крупным совладельцем Polymetal, второй по величине пакета игрок — американская инвестиционная компания BlackRock (9,9%), 3,3% у компании Fodina B. V., 0,9% принадлежит менеджменту. Остальные 62% распределены среди частных и институциональных инвесторов, среди которых, кстати говоря, есть и главный исполнительный директор Polymetal Виталий Несис, младший брат Александра Несиса.

После того как ICT Holding продал свой пакет, на рынке активно обсуждалась вероятность того, что теперь он на вырученные деньги купит российский «Полиметалл».

Этого не случилось.

Девятнадцатого февраля Polymetal объявил: достигнута договоренность, что покупателем 100% акций «Полиметалла» станет «Мангазея Майнинг». Покупка состоится после того, как ее одобрит собрание акционеров Polymetal, которое назначено на 7 марта этого года. В случае положительного решения со стороны акционеров сделка будет закрыта до конца марта.

Свой российский бизнес Polymetal оценил в 3690 млн долларов. Однако это не значит, что покупатель заплатит именно эту сумму. 1429 млн «Полиметалл» выплатит материнской Polymetal в качестве дивидендов, из которых 1151 млн Polymetal «вернет» ему обратно в

### Месторождения золота «Мангазея Майнинг»

Месторождение	Содержание золота в руде (г/т)	Ресурс золота (т)	Производство золота в 2022 г. (унций)	Статус проекта
Наседкино	1,36	22	89 090	Ведется добыча
Кочковское	2,51	52	12 503	Ведется добыча
Савкинское	1,45	0,7	3366	Ведется добыча
Итакинское	9,38	63	—	Технологическое изучение

Источник: «Мангазея Майнинг», январь 2023 г.

## АГМК-2 будет запущен по графику

**А**мурский гидрометаллургический комбинат — один из ключевых российских активов компании «Полиметалл». На промплощадке комбината в городе Амурске в 40 км от Комсомольска-на-Амуре методом автоклавного выщелачивания перерабатываются упорные флотоконцентраты (обогащенные золотосодержащие руды) с трех месторождений «Полиметалла» — находящегося по соседству в Хабаровском крае Албазинского, месторождения Майское на Чукотке и Надеждинского в Якутии.

Первое золото на АГМК было получено в 2012 году, а в 2023-м комбинат произвел 13,7 тонны золота, переработав 191 тыс. тонн концентрата.

Крупнейший инвестиционный проект комбината последних лет — сооружение второй автоклавной линии (АГМК-2), которая позволит перерабатывать так называемые дважды упорные руды — с высоким содержанием углерода, что препятствует эффективному извлечению золота обычным цианированием. АГМК станет первым комбинатом в России, который сможет извлекать золото из такого сырья, а объемы производства золота на предприятии удвоятся. Уникальная технология разработана специалистами самого комбината, весной 2020 года АГМК защитил ее патентом Евразийского патентного ведомства.

К реализации проекта компания приступила в 2019 году. Общий объем инвестиций в проект превышает 600 млн долларов. Летом 2020 года



Новый автоклав доставлен

ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ «ПОЛИМЕТАЛЛ»

на предприятие был доставлен из Бельгии автоклав для второй очереди — самый большой в мировой золотодобывающей промышленности. Сейчас на площадке завершены основные строительные-монтажные работы.

«Планы по срокам реализации проекта АГМК-2 во втором полугодии 2024 года не меняются», — сообщили «Моноклю» в компании.

■ Александр Ивантер

качестве погашения внутрикорпоративного долга перед «Полиметаллом». То есть в результате этого «взаимозачета» Polymetal получит деньгами 278 млн долларов. Плюс покупатель заплатит 50 млн долларов живыми деньгами. В итоге, как указано в сообщении о сделке, после уплаты налогов чистая денежная выручка Polymetal составит 300 млн долларов, которые она намерена направить на внутрикорпоративные цели, в том числе на строительство Иртышского ГМК. Немного за активы, которые способны выдавать в год 38 тонн драгметаллов в золотом эквиваленте. Но есть важное уточнение: 2210 млн долларов составляет долг «Полиметалла», который достанется покупателю вместе с компанией.

Комментируя сделку, Сергей Янчуков заявил, что управлять компанией «Полиметалл» продолжит действующая команда: «Мы намерены поддержать действующий менеджмент в реализации стратегических целей для сохранения устойчивости бизнеса. Все предприятия продолжают работу в обычном режиме, обязательства перед государством, местными сообществами, кредиторами, партнерами и сотрудниками будут выполнены в полном объеме».

Как считает Александр Коломеец из компании Excellence Expert, оказывающей консультационные услуги, в том числе предприятиям горнодобывающей отрасли, Polymetal был известен в России сильной производственной культурой и высокими показателями эффективности. «С этой точки зрения это приобретение, безусловно, будет полезно для «Мангазеи», поскольку позво-

лит перенять лучшие производственные практики», — уверен он.

### Риск остается

Надо сказать, что рынок негативно отреагировал на сделку. Акции Polymetal International plc на ММВБ на открытии биржи в день объявления о сделке 19 февраля стоили 444 рубля за штуку, а на момент сдачи этого материала — 349 рублей. Падение более 20%.

«Я как инвестор оцениваю эту сделку крайне негативно», — говорит основатель Alënka Capital Элвис Марламов. — Я покупал акции компании на бирже в Астане. Как только узнал подробности, сразу же их продал. «Полиметалл» достался покупателю за 50 миллионов долларов. Рассчитаться по долгам компания может в течение четырех-пяти лет. Если она после этого решит выйти на биржу, то по всем мультипликаторам реальная стоимость компании, которая добывает миллион унций и имеет EBITDA в один миллиард долларов, может составить пять миллиардов. То есть тот, кто купил компанию сейчас, может получить больше в сто раз. А мы, частные инвесторы, эту опцию потеряли».

Элвис Марламов говорит, что у частных инвесторов была надежда, что Polymetal выплатит специальные дивиденды после продажи российских активов, однако этого не произошло.

Более того, в ходе телеконференции с инвесторами и аналитиками Виталий Несис заявил, что компания откладывает решение о выплате дивидендов за 2023 год и вообще может изменить дивидендную политику: «Если старый Polymetal — это была компания, кото-

рая была известна своим стабильным дивидендом, то новый Polymetal некоторое время, наверное, похвастаться хорошим yield не сможет. Нам нужно будет активно инвестировать в рост, и дивиденды однозначно уйдут на второй план», — цитирует его Reuters.

Надо сказать, что во всей этой истории Polymetal упорно шел по пути наибольшего благоприятствования для своих иностранных акционеров. Редомициляцию в Россию, в специально созданные административные районы (САР) в Приморском крае и Калининграде, компания изначально не рассматривала, сразу нацелившись на Казахстан.

В итоге она потеряла больше половины своей стоимости, две трети выручки, доверие отечественных инвесторов, основные месторождения и дорогостоящие мощности по переработке концентрата.

И при этом полностью избавиться от рисков санкций со стороны США уже на казахстанскую компанию пока не удалось. Несмотря на то что Polymetal теперь не имеет активов в России, связи с ней у компании все равно остаются. Так, в рамках сделки о продаже «Полиметалла» заключено соглашение о том, что концентрат из Казахстана будет по договору толлинга перерабатываться на Амурском ГМК до того момента, пока не будет запущен Иртышский комбинат. Как сказано в сообщении о сделке, Polymetal продолжит сотрудничать с Госдепартаментом США и OFAC, «чтобы получить гарантии того, что продолжающееся толлинговое соглашение не создаст риска вторичных санкций США в отношении Polymetal».

## Александр Лабыкин Семена раздора

Наибольший объем квот на импорт семян получили никому не известные компании, не имеющие отношения к семеноводству и селекции. Участники рынка видят в этом угрозу создания искусственной монополии и необоснованного повышения цен



Кукуруза — одна из перспективных сельхозкультур в российском растениеводстве. Однако импортные ее семена пока занимают большую долю на рынке, чем российские

АЛЕКСАНДР РОМИНГАС

**П**ервое в России введение квот на импорт семян сельскохозяйственных культур началось с громкого скандала: максимальное их число Минсельхоз раздал компаниям, которые никогда не занимались семеноводством и тем более созданием новых сортов растений. Поскольку у получивших квоты компаний нет ни опыта работы на рынке, ни инфраструктуры для этого, аграрии опасаются, что новоявленные импортеры будут попросту перепродавать квоты, что грозит спекулятивным ростом цен на и без того подорожавшие высокопродуктивные семена импортной селекции или срывом их поставок. Что неизбежно повлияет на грядущую посевную. На это указали в своем обращении в Госдуму и Минсельхоз Российский зерновой союз (РЗС) и Национальный семенной альянс (НСА). Последняя организация была активным сторонником введения квот на импортные семена ради развития отечественной селекции, но теперь опасается, что эта идея будет дискредитирована в глазах аграриев и правительства и может привести к сворачиванию долгожданной для семеноводов инициативы. Поэтому представители как селекционеры, так

и сельхозорганизаций требуют проверки законности распределения квот на ввоз семян, а в случае выявления нарушений — отмены соответствующего постановления Минсельхоза.

### За шантаж лишились рынка

Приказ о распределении долей на импорт семян подсолнечника, рапса, пивоваренного ячменя, картофеля, сои, ржи и кукурузы Минсельхоз России опубликовал 15 февраля во исполнение постановления правительства о временном ограничении их ввоза из недружественных стран, которое будет действовать с 12 февраля до конца этого года. При этом на озимую пшеницу и рожь установлены нулевые квоты, то есть их ввоз из недружественных стран теперь запрещен вовсе. Общий объем ввоза семян по квоте составит 33,1 тыс. тонн, и этот объем был рассчитан совместно с производителями зерновых и масличных культур и семеноводами «с учетом потребностей российских производителей и баланса отечественного производства, импорта и экспорта семян».

Вообще, в России как такового дефицита семян нет, но есть проблема с производством высокопродуктивных семян сахарной свеклы, сои, подсолнечника,

ржи, кукурузы и картофеля, что и вынуждало наших семеноводов и сельхозпроизводителей импортировать либо сами эти сорта (многолетние первые линии, которые можно размножать без утраты первоначальных свойств), либо их гибриды (однолетние растения из родительских семян, теряющие качество при пересеве). Считается, что зависимость от импорта продуктивных семян или их гибридов по тем культурам, которых коснулось квотирование, достигает 40%. Сократить эту зависимость до 35% планировалось лишь к 2030 году.

Но санкции — в 2022 году американский поставщик семян компания Corteva ушла с российского рынка — заставили эти планы ускорить. Вскоре после этого глава Минсельхоза **Дмитрий Патрушев** выразил озабоченность тем, что российская селекция и аграрии в целом рискуют остаться без высокоурожайных семян. «Наш рынок открыт для иностранной селекции, — заявил он в январе прошлого года. — И ввозят, по сути дела, готовые формы. Родительские формы нам никто не дает. Мы очень уязвимы в этом. И будем предпринимать шаги, которые подвигнут и иностранцев, и наших производителей завозить и производить родительские формы». Тогда он имел в виду

необходимость скорейшей локализации основных глобальных производителей семян в России (некоторые из них и без того ранее это уже сделали).

Это намерение было подкреплено временным запретом Россельхознадзора на ввоз части семян в Россию, что основные глобальные игроки (китайско-швейцарская Syngenta, немецкие Bayer, KWC и BASF, американская Nuseed и другие) восприняли как воспитательную меру и сделали ответный ход, о чем мы писали год назад (см. «Русской семечке не хватает науки», «Эксперт» № 8 за 2023 год). В январе прошлого года некоторые из этих компаний разослали своим покупателям в России письма о рисках срыва поставок «в связи с возможным ограничением импорта семян». Годом ранее им уже удалось поиграть на нервах правительства: «Тогда некоторые из них уговорили российских покупателей расторгнуть заключенные и даже проплаченные контракты по прежним ценам — якобы для того, чтобы не потерять деньги из-за непонятной ситуации с ввозом семян в РФ из-за санкций, — говорил ранее нашему журналу председатель совета НСА Игорь Лобач. — И вдруг через неделю предложили аграриям те же семена, но по цене почти вдвое выше. Это была уловка, которая не позволила нашим компаниям наложить штрафные санкции по неисполненным контрактам». Но на этот раз шантаж не удался, и в правительстве решили: квотам быть! С 2024 года.

## Дело пахнет керосином

И вот свершилось то, чего так ждали российские семеноводы и селекционеры, полагавшие, что частичное ограничение ввоза импортных семян поможет им значительно увеличить спрос на свою продукцию, — ввели квоты на импорт. Но взглянув 15 февраля на приказ Минсельхоза, многие обомлели: из глобальных компаний наибольшее число квот смогли получить только Syngenta и KWC, согласившиеся в прошлом году на локализацию производства в России в перспективе (несговорчивые BASF, Bayer и Nuseed закономерно остались не удел). Ожидаемо квоты также получили российские поставщики импортных семян «Био-Тон», «Золотой початок» и ряд других известных поставщиков и производителей. Зато в числе получателей наибольших по объему квот стали никому не известные прежде на рынке семян ТК «Бецема», ТД «Интех», «Геомедика» (занимается поставками медицинских изделий и еще 43 видами деятельности, но не семенами, учредитель — некто Адриан Николаев), а также некие ИП Жуков Я. В., ИП Корнишин В. Ю.

Как выяснилось, часть из них аффилирована с владельцем перевозчика нефтеналивных грузов Railgo **Рахманом Халиловым**, сыном бывшего вице-президента «ЛУКОЙла и «Славнефти» **Искендера Халилова**. Рахману Халилову принадлежит «Бецема», гендиректор которой **Евгений Корнишин** владеет ТД «Интех». Он же поучаствовал в распределении наибольшего количества квот и в качестве ИП Корнишин. Кто такой ИП Жуков, выяснить пока не удалось, но на рынке семян его не знают. Так или иначе, они получили даже больше квот, чем некоторые «вековые» производители семян. В частности, за «Бецемой» закреплено право

Российское растениеводство пока еще сильно зависит от импортной селекции



на ввоз 3800 тонн семенного картофеля, 102 тонн семян пивоваренного ячменя, 676,6 тонны семенной кукурузы, 224,2 тонны гибридов рапса и 551 тонны семян и гибридов подсолнечника. Столько же подсолнечника (наиболее востребованного и рентабельного вида семян сейчас) смогут завезти ТД «Интех», «Геомедика», ИП Корнишин и ИП Жуков.

Даже крутым глобальным компаниям семенному заводу «Танаис» французской Lidea и «КВС Рус» (KWC) — досталось всего по 266 тонн подсолнечника, а компании Limagrain, крупному международному кооперативу, имеющему представительство в 57 странах, — всего 157 тонн. Та же ситуация с рапсом: «Бецема», ИП Корнишин и ИП Жуков опередили по объему квот давно известный на мировом рынке германский семенной альянс «Джермэн Сид Альянс Русс» (223 тонны против 213 соответственно). «Бецема», «Геомедика», ТД «Интех» и ИП Корнишин также получили право на поставки 528 тонн семян гибридов кукурузы, в то время как иностранным старожилам рынка Limagrain и MAS Seeds досталось всего 48 и 41 тонны соответственно.

Профессиональных участников рынка охватил гнев: «От 70 до 80 процентов распределенных квот на ввоз семян были получены компаниями, которые не занимаются селекцией и семеноводством, и основной вид их деятельности не связан с производством и реализацией семян, — сразу же выступил с заявлением НСА. — Такая ситуация вызывает определенные сомнения в том, что такие получатели квот семян смогут выполнять свои обязательства». Игорь Лобач пояснил «Моноклю», что таким образом дискредитируется сама идея квотирования и распределения квот. «Есть риск создания спекулятивного повышения цен или вовсе срыва сроков поставок, поскольку у этих компаний явно нет ни килограмма семян на складах, — говорит председатель НСА. — Это будет угрожать плановому проведению посевной весенней кампании. В результате аграрии во всем обвинят регулятора в его инициативе введения квот, хотя сама идея правильная и направлена на развитие отечественного семеноводства».

В связи с этим Национальный семенной альянс направит обращение в Минсельхоз, чтобы регулятор провел проверку заявочных пакетов документов на получение квот, обратив особое внимание на наличие гарантийных писем у сомнительных получателей квот от оригинаторов (создателей семян), которыми они, согласно постановлению о введении квот на семена, должны подтвердить свое намерение участвовать в локализации производства своих семян в России. «А до окончания проверки мы предлагаем приостановить предоставление квот этим компаниям. В случае выявления нарушений следует аннулировать распределенные между ними квоты и передать их другим участникам рынка», — говорит защитник интересов российских семеноводов Игорь Лобач.

Истребовать от Минсельхоза заявительные документы (включая гарантийные письма поставщиков семян о локализации) попросил депутатов и Российский зерновой союз, направивший письмо в Госдуму 20 февраля. «Дело пахнет чем-то нехорошим. Для аграриев это может обернуться спекулятивным повышением цены на семена, — негодовал в беседе с «Моноклем» президент РЗС **Аркадий Злочевский**. — У производителей зерна и так экономика едва срывается, куда еще нагонять издержки, тем более по такой важной составляющей себестоимости, как семена». Он отметил, что цены на семена импортного подсолнечника и без этого выросли на треть в прошлом году, заметно подорожали и семена других дефицитных на российском рынке культур — кукурузы,

рапса и сои. По данным Национального союза селекционеров и семеноводов, в прошлом году лишь четверть всей пашни под подсолнечником (10 млн га) была засеяна семенами российской селекции. Зависимость от импортных семян по кукурузе несколько меньше — 50%, по сое около 35%, по сахарной свекле свыше 95%. При этом аграрии склонялись к импорту, поскольку справедливо считают некоторые российские сорта и гибриды менее продуктивными.

### Своим семенам стало свободнее

В прошлом году, после начала санкционной войны, структура российского рынка семян начала меняться. Так, импорт семян по наиболее востребованным культурам сократился почти на треть, всего завезли всего около 76 тыс. тонн против более 100 тыс. годом ранее. Например, по данным аналитического центра компании Ruseed, ввоз семян подсолнечника из-за рубежа в прошлом году составил 15 тыс. тонн, на 38% меньше, чем в позапрошлом. Поставки семян кукурузы снизились на 45% — с 32,7 тыс. до 18 тыс. тонн. Значительное снижение показали поставки именно из недружественных стран. «В 2022 году на долю поставок семян подсолнечника из недружественных стран приходилось около 69%, по кукурузе ситуация была сложнее — показатель достигал 89%. Однако уже в 2023 году по обеим культурам доля недружественных государств в импорте сократилась — до 47 и 87% соответственно», — отмечает в исследовании Ruseed. — Российский рынок покинули компании из США, Австрии, значительно сократили поставки страны ЕС, в том числе крупные поставщики — Венгрия и Франция. Заметна переориентация на дружественных России торговых партнеров: значительно увеличила поставки Турция, которая по итогам прошлого года продала РФ на 15% больше семян подсолнечника и в два раза повысила завоз кукурузы».

Отчасти сокращение импорта произошло из-за наращивания объемов производства российскими компаниями, на семена которых переключились российские аграрии. В том числе благодаря заделам: в России работает более 100 научно-исследовательских институтов, за последние годы был создан 41 новый селекционный и селекционно-семеноводческий центр по основным дефицитным направлениям, в том числе при частных компаниях и агрохолдингах.

Особенно впечатляют результаты по подсолнечнику одного из ведущих создателей и производителей его се-

мян компании «Агроплазма», которую на рынке знают уже 24 года. «Мы и так с 2015 года являемся крупнейшим российским производителем семян гибридного подсолнечника, а когда рынок стал меняться и интерес к российским семенам повысился, логично, что мы стали номером один для аграриев при выборе российского производителя семян подсолнечника», — рассказала «Моноклю» руководитель отдела маркетинга «Агроплазмы» **Галина Федорович**. — Объем нашего производства с 2022 года увеличился на 300 процентов, и все уже реализовано, на следующий сезон мы вновь планируем увеличение производства в два раза — этого требует спрос». По словам Федорович, компания всегда имеет запас родительских форм на три-пять лет вперед, называя его «золотым запасом», что и позволило ей быстро нарастить объемы производства. В компании работают опытные семеноводы, есть свой семенной завод и логистический комплекс — все это позволяет не только быстро наращивать объемы производства, но и выдерживать конкурентную цену. «Несмотря на дефицит семян подсолнечника на рынке и, как следствие, повышенный спрос, мы не увеличили прайс с прошлого года, мы не спекулянты и думаем прежде всего об ответственности перед нашими российскими сельхозпроизводителями», — говорит Галина Федорович. — Чего нельзя сказать об иностранных компаниях: цены на их семена подсолнечника на 40–60 процентов выше наших». Создавать же собственные сорта компании позволяют методы ускоренной селекции с использованием современных молекулярных методов, которые сокращают срок создания сорта на десятки лет.

В другой ведущей компании — производителе высокопродуктивных семян подсолнечника, Богучарской СССФ НИ-ИМК, также отмечают рост спроса. Здесь созданы собственные высокопродуктивные сорта подсолнечника «воронежский 638, «богучарец», «шолоховский», «посейдон 625» и «орлан». «Спрос на наши семена в прошлом году вырос на 30 процентов, и мы закрываем эти потребности», — говорит заведующая отделом селекции и реализации компании **Галина Айсина**. — Это связано с тем, что подсолнечник стало намного выгоднее выращивать, чем пшеницу, но также и с квотированием. При этом даже при ограничении импорта наши сорта наполовину дешевле импортных». Впрочем, могли бы и больше производить семян, но мешают естественные ограничения. «Для высевки семян подсолнечника необходимы поля с километровой изоляцией от других полей, и таких земель очень мало», — говорит Галина Айсина. Здесь

надеются, что государство сможет подействовать в получении таких изолированных земель в связи с необходимостью скорейшего импортозамещения.

Впечатляющих результатов по наиболее дефицитным видам семян — сахарной свеклы — уже добился ведущий производитель сахара группа компаний «Русагро», которая озаботилась импортозамещением еще в 2017 году, создав совместно с ведущим производителем семян «Щелково Агрохим» селекционно-генетический центр «Союзсемсвекла». Сейчас в портфеле этого СГЦ 27 гибридов сахарной свеклы, 12 из них уже на рынке. В этом году «Русагро» планирует на 150% увеличить посевные площади под гибридами сахарной свеклы — с 10 тыс. до 25 тыс. га.

Сама компания «Щелково Агрохим» имеет три семенных завода, нагрузка которых растет вслед за растущим спросом, в том числе из-за вымывания импорта. На них производят семена как яровой пшеницы, так и дефицитной озимой, а также сахарной свеклы, сои и того же подсолнечника. Особенно востребована семечка сахарной свеклы. «Мы в этом году 20 процентов всех семян сахарной свеклы обеспечим на рынке вместо прежних пяти процентов», — говорит генеральный директор «Щелково Агрохим» **Салис Каракотов**. — Сейчас мы реализуем 160 тысяч посевных единиц, и вскоре доведем объем до 230 тысяч». Он также отмечает, что сейчас аграрии очень интересуются производством семян сои и гороха, которые стали маргинальнее традиционно любимой ими пшеницы. Компания до конца года планирует завершить проектирование завода по выпуску семян подсолнечника собственных гибридов на фоне растущего спроса на эту культуру. «Я еще лет пять-шесть назад утверждал, что для развития качественной отечественной селекции необходим спрос, а для этого необходимо вводить квоты на импорт, что мы с радостью сейчас наблюдаем», — говорит Салис Каракотов.

По сути, если бы не санкции, добиться квотирования импорта семян семеноводам вряд ли удалось бы в ближайшее время. «Для того чтобы российские селекционеры могли быстро создавать собственные конкурентоспособные сорта, а семеноводы производили из них гибриды по цене ниже иностранных и по продуктивности не хуже, а то и лучше них, нам и нужен был свой рынок сбыта», — говорит Игорь Лобач. — Для этого мы всегда и предлагали квотирование. Именно поэтому нельзя допустить, чтобы эту идею сейчас дискредитировали спекулянты срывом посевной кампании».

Алексей Грамматчиков

## «Атом»: поворот к серийному производству

Официально представлен обновленный внешний вид нового российского электромобиля «Атом».

Его производство должно начаться в следующем году на столичном автозаводе «Москвич».

Как выяснилось, проект реализуется в тесном взаимодействии с китайскими инженерами



Отличительная особенность «Атома» — распашные (открывающиеся против хода движения) задние двери, которые к тому же получили теперь электропривод

**Д**

жинсы вместо отглаженных брюк, худи и балахоны вместо пиджаков и галстуков. В демократичной неформальной обстановке в современном коворкинге

WeWork в центре Москвы была проведена презентация окончательного внешнего вида первого массового российского электромобиля «Атом». Запуск его серийного производства намечен на следующий год.

Впервые покрывало с прототипа «Атома» сдернули в мае 2023-го, и, как рассказал на презентации **Александр Павлович**, дизайн-директор проекта, с тех пор в экстерьере «Атома» появился ряд изменений. Их цель — улучшить аэродинамику, управляемость автомобиля, снизить уровень шума и увеличить запас хода. Например, решетка радиатора получила подвижные элементы — так называемую активную аэродинамику для

снижения сопротивления набегающего воздуха, что должно экономить батареям силу и, соответственно, увеличивать запас хода от одной зарядки. С этой же целью у капота изменился наклон передней части, доработана форма заднего спойлера. Переработана и задняя стойка для разграничения потоков воздуха, возникающих позади автомобиля.

Первое появление «Атома» вызывало критику за вторичность его внешнего стиля, схожесть с уже представленными на рынке моделями других брендов (см. «Атомный недопорыв», «Эксперт» № 21 за 2023 год). Сейчас дизайнеры постарались придать машине больше индивидуальности. У модели изменены и стали более выразительно смотреться колесные арки, освежилась передняя часть, в частности переработан блок фар: здесь под светодиодной полосой разместили радар и камеры для систем помощи водителю. Помимо этого немного измени-

лась форма задних дверей, створки у них получили усиленные петли.

Есть и стилистическая доработка в связи с серьезным функциональным изменением: снаружи на задних дверях теперь не привычные ручки, а более изящные клавиши — там решено установить электропривод открывания. Нажимаешь на такую кнопку, и дверь, тихо жужжа, открывается сама. Внедрение этого решения связано с тем, что, как было громко объявлено ранее, задние двери у «Атома» — распашные, то есть открываются против хода движения. Это более комфортно для пассажиров, так как задний дверной проем становится на порядок более просторным, благодаря этому в автомобиль удобно заходить-выходить даже для людей плотной комплекции. Правда, за такую конструкцию приходится расплачиваться сложным открывающим механизмом: дверь сначала отъезжает назад и чуть вбок и потом

распахивается. Потребовался и дополнительный просчет силовой структуры для обеспечения пассивной безопасности при боковом ударе из-за отсутствия центральной стойки.

Вместе с обновленным дизайном экстерьера разработчики представили цвета, в которые будет окрашен серийный автомобиль. В общей сложности их будет семь, все металлики, их названия переключаются с именами элементарных частиц и базовых единиц измерения: красный («кварк»), фиолетовый («герц»), серый («пиксель»), черный («нейтрон»), синий («квант»), белый («фотон»). «Мы стремились выполнить автомобиль «Атом» в минималистичном дизайне для исключительного комфорта и получения чистых эмоций от поездки, — отметил во время презентации Александр Павлович. — Принципы так называемого интеллектуального минимализма важны для того, чтобы подчеркнуть функциональность, визуальный шум не должен отвлекать водителя».

### Компактный городской кроссовер

Как рассказал на презентации **Иван Соломин**, директор по маркетингу проекта «Атом», вслед за экстерьером в ближайшее время будет представлен окончательный внешний вид интерьера автомобиля. Что же касается ключевых технических характеристик, то они были объявлены чуть ранее, в декабре прошлого года.

По размерам новый электрокар (длина 3995 мм, ширина 1780 мм, высота 1615 мм) сопоставим, например, с моделью Lada Granta в кузове хэтчбек. Правда, при этом машина отличается довольно большим для легковой модели дорожным просветом — 170 мм. Поэтому новинка позиционируется не как легковой хэтчбек, а как компактный кроссовер. Предполагается хорошая маневренность автомобиля: заявленный радиус разворота всего 4,9 метра.

Что же касается силовой установки, то «Атом» оснастят одним электромотором пиковой мощностью 204 л. с. на задней оси, то есть машина будет с задним приводом, но в будущем планируется выпускать и полноприводную модификацию.

Одновременно модель получит довольно мощную батарею в 77 кВт·ч. При этом она будет специально адаптирована к использованию в российских морозы. Разработчики обещают, что благодаря компактным размерам «Атом» от одной зарядки сможет проехать до 500 км. На мощной станции набрать энергии для преодоления 100 км можно будет за восемь минут (для

Парк электрокаров в мире стремительно растет



«Атом» планируется делать из российских комплектующих: батареи, электродвигатели, редукторы, силовую электронику и пр. со следующего года собирается выпускать в РФ партнер проекта — корпорация «Росатом»

зарядки «Атом» оснастят двумя портами типа Type 2 и GB/T».

Ну и, как объявлялось ранее, «Атом» будет позиционироваться как «гаджет на колесах»: все цифровые сервисы здесь будут работать на основе собственной операционной системы Atom OS, приложения для которой можно будет загружать с отдельного маркетплейса Atomverse. В машине будет много разных цифровых «фишек» типа большого проекционного дисплея на лобовом стекле и экрана прямо на руле управления, который имеет непривычную рубленовальную форму.

На презентации подтвердили, что серийное производство «Атома» должно начаться в середине следующего года на мощностях столичного автозавода «Москвич». По словам Ивана Соломина, в офисе компании даже запущен большой экран с таймером, который ведет отсчет дней до запуска машины на кон-

вейер. Менеджер также рассказал, что в ближайшие месяцы публике будет представлен сначала предсерийный, а затем серийный образец машины. Пока же на испытаниях «Атома» задействованы двенадцать «мулов» — ходовых макетов, построенных на основе серийных кузовов других автомобилей.

Интересно, что во второй половине прошлого года в течение нескольких месяцев на сайте «Атома» был открыт предзаказ, откликнулись более 30 тыс. человек, предоплата составляла 7000 рублей (при желании платеж можно вернуть). Предполагаемый объем производства автомобиля до их пор не раскрывается, но разработчики убеждены, что машина станет популярной. «Мы уверены, что новый автомобиль будет комфортным и безопасным средством передвижения, как минимум сначала в Москве, а затем и в других крупных российских городах», — отметил Иван Соломин.

### Китайские товарищи

Проект «Атом» позиционирует себя как независимый стартап, подтверждая, впрочем, что основной его инвестор — российское предприятие КамАЗ, а партнер — корпорация «Росатом», отсюда и название модели. На презентации было объявлено, что сейчас в проекте работает 900 человек, компания имеет пять офисов. Три из них расположены в России: в Москве, Санкт-Петербурге, Набережных Челнах. А еще два находятся в Китае — в городах Нанкин и Шанхай. По словам Ивана Соломина, в Китае компания имеет штат сотрудников — граждан КНР, которые, например, помогают в отладке электронных систем автомобиля и их взаимодействия с батареями. В Китае такие работы проводить проще, так как там есть большое разнообразие компонентной базы, что дает простор для экспериментов и выбора лучшего решения.

Первоначально заявлялось, что платформа «Атома» разрабатывается только российскими инженерами, но генеральный директор КамАЗа **Сергей Когогин** в недавнем интервью «Ведомостям» подкорректировал эти данные, заявив, что в процесс активно вовлечен китайский инжиниринг. По его словам, в разработке конструкции «Атома» участвует ряд компаний из КНР, которые под ключ создают платформы для электромобилей. Участники презентации подтвердили тесное взаимодействие с китайскими товарищами. В частности, по словам Александра Павловича, для проверки аэродинамических свойств «Атома» недавно был создан полноразмерный макет из модельного пластилина. И он проходил испытания в аэродинамиче-

ской трубе в Китае. Впрочем, по словам руководителя проекта, определяющую роль в инжиниринге все равно играют российские специалисты и речь идет о распространенной сейчас в мировом автопроме коллаборации. «Вначале с дизайнером автомобиля нам помогало итальянское ателье Torino Design, но сейчас мы работаем автономно от них, в России много талантливых молодых дизайнеров и специалистов, — говорит Александр Павлович. — Мы сами широко применяем новейшие цифровые решения. В частности, речь идет о технологиях цифрового двойника, некоторые детали конструкции автомобиля, спроектированные в компьютере, в реальности оказались лучше, чем мы ожидали».

### Батареи — к бою

В «Атоме» сообщают, что в сборке автомобиля будут использоваться ключевые комплектующие российского производства. В ближайшее время в России начнется массовое производство батарей, которые являются самым важным и дорогим компонентом электромобилей. Их будет выпускать корпорация «Росатом», которая строит под Калининградом гигафабрику. На первом этапе там будут производиться аккумуляторные батареи для 40–50 тыс. электрокаров. Начало производства намечено на 2025 год. «Росатом» также строит еще один завод по выпуску батарей в Подмоскowie, здесь же предположительно будут выпускаться другие важные компоненты для электрокаров, такие как электродвигатели, редукторы, силовая электроника. «Мы планируем, что “Росатом” сможет в полной мере обеспечить нас ключевыми компонентами для выпуска электромобиля, — говорит Иван Соломин. — Самая сложная составляющая в конструкции электромобиля — это компоновка электробатарей, взаимодействие их с автомобильной электроникой и создание соответствующего программного обеспечения. Наши инженерные компетенции вполне хватает, чтобы справиться с этой задачей».

Выпуск широкого ассортимента комплектующих для электромобилей в ближайшее время планируют наладить и другие игроки — в частности, о таких планах заявляет завод «Автотор» в Калининграде. Хотя, конечно, чтобы полностью локализовать выпуск компонентов для электромобилей в России, еще предстоит серьезно поработать. «Мы видим, что еще не все отрасли готовы к полной локализации компонентной базы для производства электромобилей, — комментирует Александр Бадриев, исполнительный директор компании “Национальные зарядные системы”. — В частности, основ-

Сама по себе конструкция электромобиля более простая чем у традиционных авто, и это может дать преимущество российским разработчикам. Самое сложное в электрокарах — совместить работу батарей с силовой электроникой

ной проблемой последних лет, причем во всем мире, является дефицит качественных полупроводников. Однако российские компании планируют в этом году запустить производство кристаллов, силовых трансформаторов, транзисторов и вычислительных чипов. Это позволит ускорить импортозамещение в данной области».

Сама по себе конструкция электромобиля более простая, чем у традиционных машин, и это может дать конкурентные преимущества российским разработчикам. «Для производства электромобилей нужны разработки в области электромеханики, электромеханики и управляющей электроники, — говорит Дмитрий Кудрявцев, директор по стратегии ГК “Альфа-Лизинг”. — Но в целом произвести электрический автомобиль проще, чем автомобиль с двигателем внутреннего сгорания. На один только двигатель и коробку передач ведущие мировые производители тратили десятки лет работы и миллионы евро. А в области электрокаров есть шанс произвести конкурентный продукт. Косвенно такую возможность подтверждает успех КНР, где были созданы одни из лучших электрических автомобилей. Успех КНР был замечен в Европе, и после этого европейские страны ввели ограничительные меры для китайских производителей электрических машин».

### Снять розовые очки

Что касается возможной розничной цены на «Атом», то здесь разработчики принципиально пока не называют даже приблизительные цифры. При этом они

стоят на том, что машина должна получиться по цене доступной массовому потребителю. Что это значит конкретно, пока неясно. Электромобили сейчас дорогое удовольствие, уже выпускаемые в России электрокары — собираемая на том же «Москвиче» модель «Москвич Зе» или производимый в Липецке Evolute i-Pro стоят в рознице от трех миллионов рублей. Это на 30–40% дороже автомобиля такого же класса с традиционным мотором. Правда, сейчас в России действует государственная программа, предусматривающая скидку в 25%, но не более 625 тыс. рублей на электромобили, выпускаемые в РФ. С учетом этой льготы электрокар начального уровня сейчас может обойтись примерно в 2,4 млн рублей, но это все равно как минимум на 20% дороже обычной машины.

К тому же электрокары пока отпугивают покупателей не только ценой, но и ограниченным запасом хода. Согласно паспорту, многие модели могут пройти от одной зарядки 500 км, но на практике, в условиях активных разгонов, использования отопительных приборов, сильных морозов и так далее, реальный пробег может сокращаться до 200–300 км, что в два раза меньше среднего запаса хода обычного авто. Но главное, развитая инфраструктура для зарядки электрических машин в России пока отсутствует. «К плюсам электромобилей относятся экономия на топливе и техническом обслуживании, отсутствие шума от двигателя, экологичность, система льгот для владельцев электромобилей, в том числе бесплатные парковки, — рассуждает Андрей Наташкин, основатель хайтек-компании Mirey Robotics. — Но при всех плюсах электромобили имеют и значительные минусы. Самая большая проблема — недостаточно развитая инфраструктура заправочных станций. И если в больших городах эта проблема постепенно решается, то в маленьких вопрос стоит очень остро. Кроме того, электромобили очень долго заряжаются и имеют малый запас хода. Учитывая территорию нашей страны, этот аспект иногда становится решающим в пользу традиционного автомобиля».

Дороговизна электромобилей и ограниченный запас хода приводят к тому, что динамика продаж таких машин во всем мире притормаживает. По данным исследовательской компании Rho Motion, мировые продажи новых электрических и подзаряжаемых гибридных автомобилей (тех, которые могут заряжаться от электросети) в 2023 году выросли на 31% по сравнению с предыдущим годом и достигли 13,6 млн штук. Динамика высокая, но все же она ниже, чем в 2022 году, когда рост продаж составил 60%.



И в 2024-м, по прогнозу Rho Motion, продажи электромобилей в мире вырастут еще меньше — примерно на 25%. Сейчас в мире электрокары занимают долю в 15% от общего объема новых машин, хотя ранее в отчетах прогнозировалось, что их доля достигнет трети и более.

Поборники всеобщей экологизации постепенно снимают розовые очки в отношении электрокаров. Ранее бурный рост их продаж был прежде всего связан с щедрыми государственными субсидиями в развитых странах. Сейчас они постепенно становятся более скромными в связи с глобальными экономическими трудностями. Хотя в целом парк электрокаров в мире продолжает быстро увеличиваться: по данным Международного энергетического агентства (МЭА), по итогам 2022 года в мире использовалось 26 млн электромобилей и подключаемых гибридов, это на 60% больше, чем годом ранее (см. график). Интересно, что более половины всех электромобилей в мире, по данным МЭА, сейчас используются в Китае.

### Будет ли народный электромобиль?

В России динамика роста продаж электромобилей впечатляющая: по данным «Автостата», в 2023 году в стране было продано 14,8 тыс. новых электромобилей, почти в четыре раза больше по сравнению с 2022-м (тогда было про-

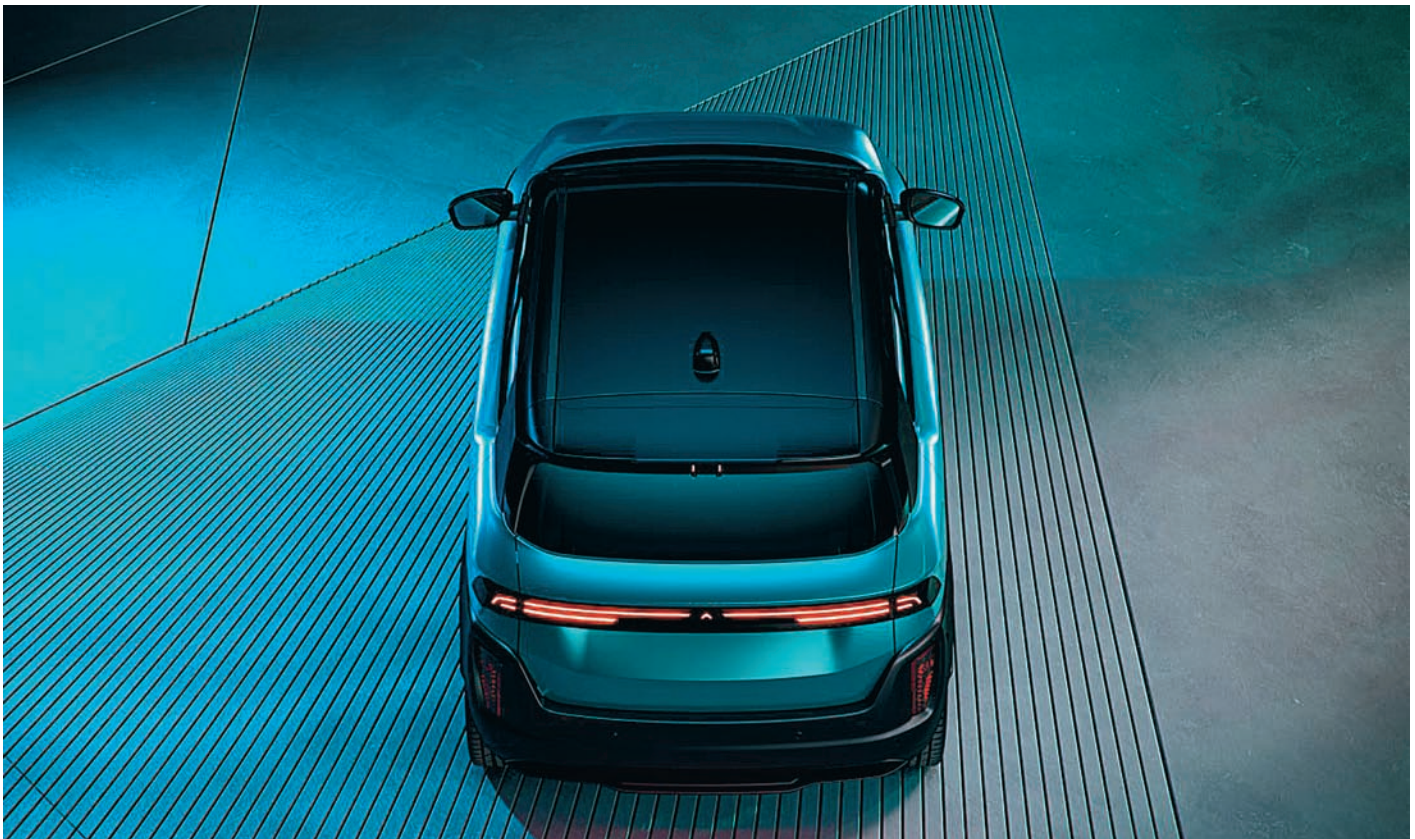
дано 3800). Но доля продаж электрокаров все равно пока составляет 1,3% от всех новых авто. После долгих заминок российское государство взяло курс на поддержку электрокаров и стимулирование их выпуска внутри страны. Согласно «Концепции развития электротранспорта в РФ», к 2030 году каждый десятый выпускаемый в России автомобиль будет электрическим, в соответствии с этим планом уже через восемь лет в стране будет выпускаться порядка 220 тыс. электрических автомобилей в год, а общее число транспортных средств на электрическом приводе превысит 1,4 млн единиц.

Помимо «Атома» в России развиваются и другие проекты по выпуску электромобилей. Например, в декабре АвтоВАЗ приступил в Ижевске к выпуску опытных партий электрокара Lada e-Largus. На днях калининградский «Автотор» начал пилотную сборку электроседана «Амберавто А5», который пока представляет собой перелицованную модель китайской компании Jiangling Motors Corporation. В 2026 году на бывшем заводе Toyota под Санкт-Петербургом планируют начать выпуск электрического кроссовера E-Neva от российского оборонного гиганта «Алмаз-Антей».

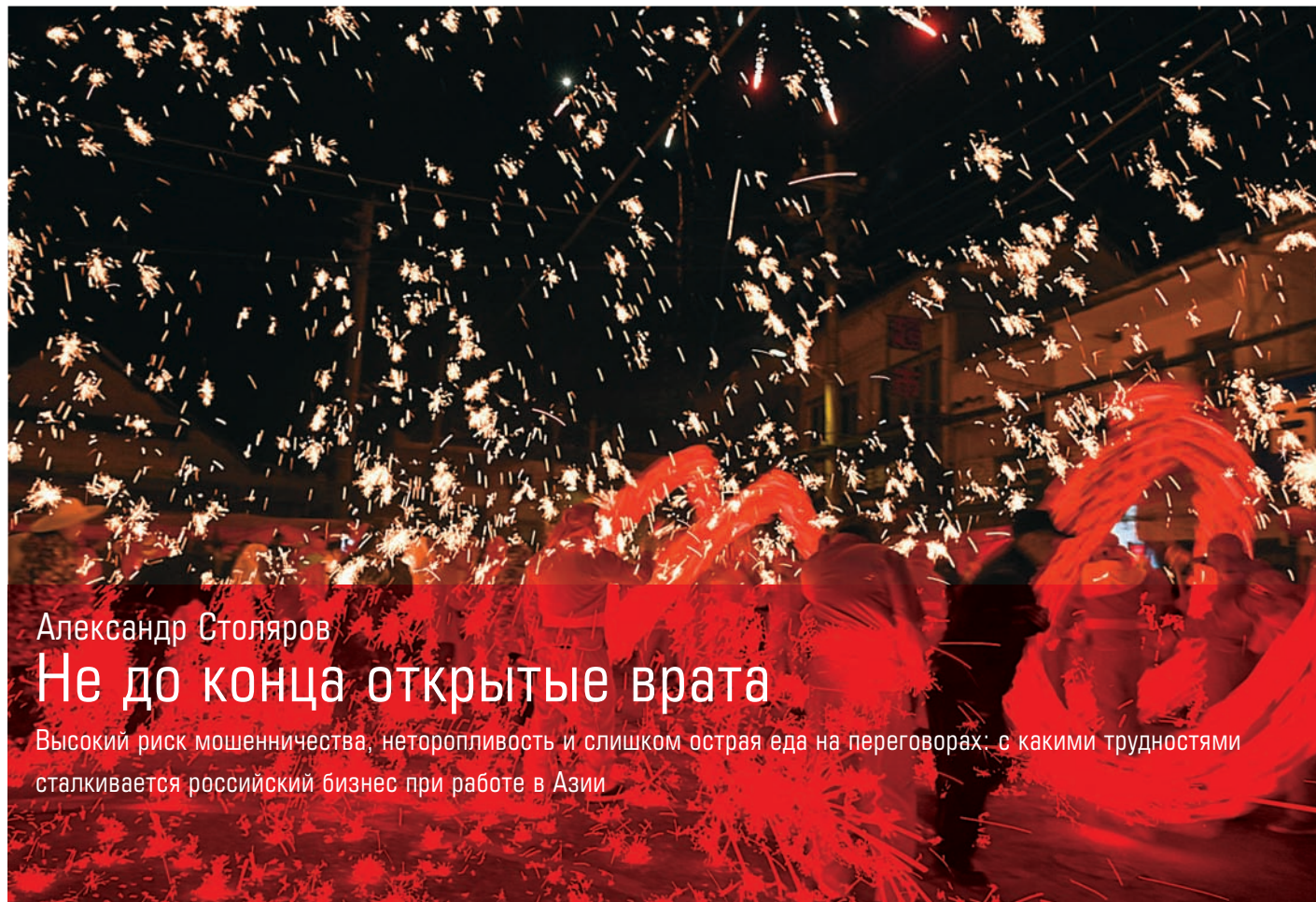
Хотя за последнее время в России появлялось немало неудавшихся громких стартапов, обещавших вот-вот начать выпускать на рынок «народные» электромобили. Например, еще в 2020 году

в Тольятти планировали начать производство электрокаров Zetta, обещанная розничная цена — 500 тыс. рублей. Еще раньше, как мы помним, не был реализован проект серийного производства гибрида «Ё-Мобиль». Впрочем, как гласит китайская мудрость, велик не тот, кто никогда не падал, а тот, кто каждый раз вставал. Развивать российские проекты электрокаров, безусловно, стоит — правда, принимая во внимание ужесточающуюся конкуренцию со стороны тех же китайцев. «В России существует значительный запас компетенций и опыта в сфере производства автомобилей, в том числе в области электромобилей, — считает Владислав Давыденко, директор конструкторского бюро «Спектр». — Россия имеет достаточное количество простаивающих заводов, что позволяет легко организовать производство Atom внутри страны. Однако во всем мире мелкие производители электромобилей рискуют быть задавленными китайскими производителями. Как внутренний производитель с небольшими объемами производства, ориентированными на внутренний рынок, будет конкурировать с крупными иностранными производителями, пока не совсем понятно. К тому же очень сложно вырастить отечественных производителей электрокомпонентов, способных конкурировать с зарубежными крупными компаниями».

■ Фотографии предоставлены компанией «Атом»



Согласно государственной концепции, к 2030 году каждый десятый выпускаемый в стране автомобиль должен быть на электрическом ходу, объем их производства должен достигать порядка 220 тыс. единиц в год



Александр Столяров

## Не до конца открытые врата

Высокий риск мошенничества, неторопливость и слишком острая еда на переговорах: с какими трудностями сталкивается российский бизнес при работе в Азии

**О**течественные компании все чаще пробуют вести бизнес в КНР и других странах Юго-Восточной Азии. На эти рынки выходят наши крупные экспортеры продуктов питания, ресурсов, производители станков и даже некоторые представители IT-сектора.

Но бизнесмены жалуются, что вести дела, к примеру, в том же Китае бывает непросто: частный сектор сильно зарегулирован, а рынок перенасыщен — выйти можно только с очень качественным и уникальным продуктом. Кроме того, Поднебесная ведет себя с партнерами хитро: она легко впускает товары, которые нужны ей самой, а для всех остальных поставки продукции превращаются в квест.

### Перспективная Азия

Российским производителям Китай кажется безбрежным океаном — манящим, готовым поглотить любой товар. Многие бизнесмены мечтают испытать удачу и заполучить хотя бы небольшую долю этого лакомого пирога. А некоторые пришли туда уже давно.

Руководитель практики сопровождения международных проектов юридической компании CLS Александр Быков говорит, что, как правило, в сотрудни-

честве с КНР заинтересованы производители станков, различного промышленного оборудования, электроники, экспортеры плодоовощной продукции и товаров народного потребления. Но, конечно, Китай манит не только экспортеров, но и тех, кто вынужден закупать там комплектующие либо импортировать товары.

«Компании принимают решение начать вести бизнес в КНР, когда у них много мелких поставщиков на территории этой страны и надо проверять, сортировать, маркировать поставляемую продукцию. Для этого приходится открывать производственную базу, склады, — рассказывает юрист. — Второй случай — когда хотят создать совместное предприятие с китайцами». С КНР также активно работают наши импортеры, которые закупают там всевозможные товары. Как объясняет Александр Быков, они регистрируют в Китае фирмы, чтобы самим заниматься таможенным оформлением, валютным контролем, а также чтобы вернуть НДС. Это снижает издержки, и компании получают конкурентное преимущество перед другими импортерами. Многие бизнесмены регистрируют в Китае специальные фирмы, закупающие товары в Европе и США и потом ввозящие их в нашу страну.

**Игорь Ганя**, владелец Ganea Group, крупнейшего производителя меда в России, а также создатель своей марки вина, начал работать в КНР еще в 2007 году. Он из тех, кто хотел предложить жителям Поднебесной российские товары. Предприниматель открыл в Гуанчжоу ресторан европейской кухни, где подаются его собственные вина. Спустя некоторое время заведение получило звезду Michelin.

«Бизнес с Китаем я открыл еще 17 лет назад — тогда это была купля-продажа китайских мобильных телефонов. Но когда у меня появился капитал, я понял: больше так нельзя — надо делать что-то свое, создавать производство», — вспоминает Игорь Ганя.

После этого бизнесмен организовал производство вина, а затем построил пасеки в Саратовской области — сегодня ему принадлежат 30 тысяч ульев. Когда дело было налажено, мед и вино решили поставлять на экспорт, в том числе в КНР. «В Китае российские продукты питания ценятся: там считается, что они экологически чистые. Мы свою продукцию туда продаем и будем продавать, так как это очень большой рынок», — говорит бизнесмен.

Поставками компания занимается сама: по мнению Игоря Гани, если передать эту работу дистрибьютору, можно

перестать контролировать свою долю на рынке — посредники не всегда достаточно мотивированы.

Предприниматель отмечает, что КНР — серьезный импортер: так, уровень потребления Москвы равен всего 1% потребления Китая. Поэтому бизнесмены бьются даже за 0,1% местного рынка, выйти туда хотят многие компании из ЕС, США и даже Австралии. «У некоторых экспортеров до сих пор остались иллюзии, что миллиард китайцев “съест” любой товар, который им привезут, — говорит Игорь Ганя. — Но это неверно. Вспомните: даже Coca-Cola не сразу смогла покорить местный рынок. Оказалось, что китайцы не пьют сладкую воду, и компании пришлось менять формулу специально для КНР».

Основатель Ganea Group советует бизнесменам, желающим торговать с Поднебесной, вначале тщательно проанализировать рынок. А потом проделать «домашнюю работу»: в Китай можно выходить, если у продукта хорошая репутация и он широко представлен на локальном рынке. Если же продукт не узнают даже дома, разворачиваться на Восток рано. А еще перед тем, как начинать работать в КНР, надо пожить там хотя бы две-три недели, чтобы лучше понять местных жителей. «Допустим, вы уверены, что продавать мороженое с земляникой в Китае — хорошая идея. Но посмотрите на вкусы местного населения — может оказаться, что такой товар не зайдет: китайцы скажут, что это мороженое слишком сильно вяжет», — рассуждает предприниматель.

### Роботизированная Азия

Активно работают с Юго-Восточной Азией и российские компании из промышленного сектора. Однако многие признаются, что в Китай выходить сложнее всего, поскольку там есть своя линейка промышленной продукции. Конкурировать удается только в тех секторах, где Россия может предложить уникальные товары — например, в области производства и настройки умных станков.

Заместитель гендиректора особой экономической зоны «Авангард» **Михаил Деревянко** рассказывает: до пандемии компания-интегратор, в которой он был генеральным директором, занималась разработкой автоматизированной ячейки на конвейере завода стиральных машин одной из крупнейших китайских корпораций. «Китайская компания на протяжении нескольких лет пыталась решить задачу по автоматизации участка производства, на котором сотрудник вкладывал внутрь стиральной машины кирпич-противовес для фиксации бара-

бана при стирке. Проблема заключалась в том, что на одном и том же конвейере собиралось около 200 видов машин. Все 200 видов были разделены примерно на 20 типов. Каждый тип — это определенный вид кирпича весом от 5 до 15 килограммов. В зависимости от спроса типы производимых на линии стиральных машин могли меняться за очень короткий срок. Таким образом, если бы кирпичи укладывал промышленный робот, то при каждой смене типа приходилось бы

на дилера, который помог нам войти в местное деловое сообщество, поскольку индийская бизнес-культура отличается от российской», — объясняет Антонов.

### Дешевая Азия

Некоторые бизнесмены организуют в Китае собственное производство, чтобы затем поставлять товары в Россию. При грамотном управлении это может быть выгодным бизнесом: выпуск продукции в КНР дешевле, чем в РФ.

**Основатель компании «Роббо» Павел Фролов: «В КНР вести бизнес не просто сложно, а мегасложно. Чтобы зарегистрировать сайт, нужна одна лицензия. Для проведения онлайн-уроков — другая. Если ты предоставляешь образовательную услугу, потребуется еще одна, уже третья лицензия — от китайского правительства»**

приглашать дорогостоящего инженера-робототехника для перепрограммирования агрегата», — добавляет он.

Компании Деревянко удалось предложить роботизированное решение. Была создана специальная «умная рука», способная захватывать кирпичи-противовесы из всех положений. Для прибора написали российское ПО, которое позволяло роботу различать все типы стиральных машин, производимых на конвейере.

Некоторые промышленные компании идут не в Китай, а в другие страны Юго-Восточной Азии — с менее развитым промышленным сектором и, соответственно, с более высокими потребностями в технике.

Так, компания «Четра» производит бульдозеры, экскаваторы, погрузчики и другую технику. Гусеничные бульдозеры и трубоукладчики предприятия с 2021 года поставляются во Вьетнам и на Филиппины, а с 2022 года — в Индонезию. Компания также экспортирует технику в Индию — это, возможно, самое сложное направление. По словам исполнительного директора «Четра» **Владимира Антонова**, процесс выхода на индийский рынок небыстрый: здесь не любят принимать оперативные решения. «В течение семи-девяти лет наши специалисты ездили в Индию, искали потенциальных партнеров, знакомились с местным бизнесом и экспертами и затем договаривались о поставках. Сейчас здесь находится более 200 единиц нашей техники. Работа значительно ускорилась после выхода

Основатель компании BertToys **Альберт Федотов** отмечает, что, когда он думал, где открыть фабрику игрушек, он метался между Россией и Китаем. «У нас были уникальные макеты и чертежи. Они могли быть интересны рынку, — говорит Федотов. — Вначале мы ездили по всему Китаю, изучали предприятия, оценивали образцы. Поскольку мы хотели создавать товары для детей, все материалы должны были пройти тесты на температурную устойчивость и прочность при транспортировке. В итоге в 2017 году решили запустить контрактное производство (изготовление продукции на стороннем предприятии. — «Монокль») в китайском Шэньчжэне».

Сегодня в BertToys работает около 100 человек, объем выпуска — более 200 тыс. игрушек в год. В частности, компания предлагает «жирфиков Бонни», которые могут озвучивать написанные тексты, «зайчиков Няня», умеющих петь песни и проигрывать музыку, и говорящие книги «Нажималки».

Приняв решение открывать производство в Китае, Федотов не ошибся. Выпускать продукцию там на 30% дешевле, чем в нашей стране. Это позволяет продавать товары в России по среднерыночным ценам. «Риски для бизнеса в обоих государствах сопоставимы, — утверждает бизнесмен. — Основная угроза сегодня — недостаток чипов, комплектующих, микрофонов для игрушек, аккумуляторов и других электронных деталей. Часто их приходится ждать».

Другая проблема связана со специфическим регулированием в КНР. Там, к

примеру, нужно соблюдать особые меры предосторожности при перевозке товаров со встроенными аккумуляторами. Такую продукцию не всегда можно отправить по железной дороге. Поэтому особое внимание приходится уделять логистике. «Доставкой от фабрики до приграничной зоны с Россией у нас занимается одна логистическая компания. Принимает, растаможивает в России и везет до Приморья другая. Из Приморья до Москвы — третья. А после прибытия игрушек на московский склад мы самостоятельно распределяем их по складам партнеров — маркетплейсов и розничных сетей», — поясняет бизнесмен.

## Бюрократическая Азия

Зарегистрировать компанию в некоторых странах Юго-Восточной Азии, даже в сильно зарегулированном Китае, для россиян, как правило, достаточно легко — не сложнее, чем в России.

Михаилу Деревянко пришлось открыть в КНР собственное юрлицо — иначе местный крупный бизнес не был готов к сотрудничеству. Бизнесмен уверяет, что об этой процедуре ходит много мифов. Например, часто пишут, что в состав учредителей обязательно должен входить гражданин Китая. На самом деле это не так. «В нашем случае стопроцентным учредителем китайской компании было российское ООО, поэтому потребовалось собрать чуть больший пакет документов, чем в случае с физическими лицами-учредителями. С учетом госпошлин, пересылок документов из России, нотариального и консульского заверения местное юрлицо обошлось нам в 30 тысяч рублей», — объясняет бизнесмен.

Правда, в некоторых зарегулированных секторах, где надо получать много лицензий, могут возникнуть проблемы.

Основатель и продюсер компании «Роббо», разрабатывающей собственные роботизированные комплексы для школ и кружков робототехники, Павел Фролов открыл два года назад офис в китайском Нанкине — после того как выиграл местный правительственный грант. «У нас большой опыт работы на международном уровне, наш бизнес представлен в 39 странах мира. Но выход в КНР был не самым простым, даже несмотря на местную поддержку», — комментирует Фролов. Бизнесмену пришлось переводить китайский офис на работу по локальным методикам, изучать специфический китайский софт, настраивать CRM-систему.

Компания «Роббо» продвигает в Азии два своих продукта: «Роббо Класс» — школьный класс, оборудованный

3D-принтерами и роботами, где дети изучают робототехнику и другие предметы, и «Роббо Клуб» — тот же класс, но только не на базе школы, а в формате кружка дополнительного образования. «Роббо» продает в стране франшизу «Роббо Клуба». А вот для открытия в КНР «Роббо Классов» надо получить согласие от министерства образования республики. Плюсом, по словам Фролова, является то, что в Китае не так уж много конкурентов: «большинство сдались и ушли оттуда».

Китай сложен для ведения бизнеса: надо изучать все нюансы, постоянно коммуницировать с регулирующими органами. Кроме того, китайцы требовательны, они привыкли к продукции высокого качества.

Фролов подсчитал, что выход на местный рынок обошелся «Роббо» в полмиллиона долларов — «столько же, сколько мы обычно тратим на открытие представительства в любой другой стране». Но вот структура трат оказалась неожиданной. Так, из-за принадлежности к сфере образования регистрация компании превратилась в настоящий квест. «В КНР вести бизнес не просто сложно, а мегасложно. Там нужно получить множество лицензий. Чтобы зарегистрировать сайт, нужна одна лицензия. Для проведения онлайн-уроков — другая. Если ты предоставляешь образовательную услугу, потребуется еще одна, уже третья лицензия — от китайского правительства. Вы сразу должны указать, сколько у вас будет образовательных часов, какое количество из них посвящено практике, какое — теории. Написать точную площадь того помещения, где будет проходить занятия. Образовательная сфера в Китае сильно зарегулирована. Нам приходится нанимать консультантов, чтобы можно было работать на этом рынке», — делится бизнесмен.

Александр Быков уверен, что сложности у россиян при регистрации компании в КНР возникают из-за незнания местной специфики: «Регистрация предприятия регламентируется национальным законом “О компаниях”, кроме того, в каждой провинции приняты свои подзаконные акты. В стране также есть более 20 зон свободной торговли, каждая из которых имеет свои особенности».

В целом процедура выглядит так. Бизнесмен придумывает название компании, выбирает провинцию, утверждает состав бенефициаров. Собирает пакет документов и подает их в Управление регулирования рынка КНР. Фирму регистрируют в течение пяти рабочих дней. «Компания получает лицензию на ведение коммерческой деятельности, комплект печатей — четыре-пять штук для

разных целей. Если она планирует заниматься внешней торговлей, надо еще подать заявку в таможенные органы», — поясняет Александр Быков.

Сейчас при открытии банковского счета, если бенефициары являются резидентами России, могут возникнуть трудности. Юрист отмечает, что при открытии расчетного счета, если бенефициары компании являются резидентами России, банки будут проводить дополнительную проверку. «Труднее открыть счета в крупных банках, таких как Bank of China, ICBC и тому подобные, там будут детально запрашивать информацию о структуре владения, перечне товаров, маршрутах логистики, регионах планируемой деятельности», — уточняет Александр Быков.

Кстати, в Китае, как и в России, компания вправе работать, не имея своего офиса: зарегистрировать юрлицо разрешается в обычной квартире или по адресу другой фирмы, которая разрешит его использовать. Но если предприятие хочет получить льготу по налогу на прибыль в зоне свободной торговли, придется создавать реальный офис.

Чаще всего, по словам Быкова, российские бизнесмены стремятся зарегистрироваться в Шанхае (в зоне свободной торговли «Пудун»), Пекине, Циндао, Нинбо, в зоне свободной торговли «Иу», а также в провинции Хэйлунцзян, которая граничит с Амурской областью.

## Церемонная Азия

В странах Юго-Восточной Азии своя специфика ведения бизнес-переговоров. Большое значение придается деловому этикету, ставшему там своеобразным ритуалом, а также неформальному общению.

Павел Фролов рассказывает, что в Китае предприниматели взаимодействуют между собой более тесно: партнеры фирмы там считаются друзьями. «Поэтому сначала вам придется посидеть вместе в ресторане и неформально пообщаться. Если вы нацелены на серьезное сотрудничество, вас пригласят домой — там нужно поиграть с детьми партнера. Вас постараются узнать поближе. Если партнер внезапно пригласит вас съездить через полстраны в гости к его родителям — соглашайтесь, это нормально. После таких поездок вам могут поступить от него серьезные деловые предложения», — говорит Фролов.

Эта практика общения называется «гуанси». По словам эксперта-практика Moscow Business School в сфере внешнеэкономической деятельности Дарьи Валитовой, неформальное общение может включать деловой ужин с алкоголем и специфической местной едой. «На одной

из таких встреч нас накормили очень острыми блюдами. Когда их приносили, менеджер, с которым мы обсуждали договор, начал вести себя довольно странно: закрываться скатертью и прятаться под стол. Обед был настолько острым, что мы краснели, плакали, но доели — очень уж хотелось, чтобы переговоры прошли успешно», — вспоминает она.

Владимир Антонов добавляет, что в некоторых странах Азии, в частности в Индии, женщину в качестве одной из сторон переговоров не всегда воспринимают хорошо, хотя в последнее время с этим стало проще. Кроме того, в ЮВА устное согласие не равняется договоренности. Поэтому необходимо добиваться подписания договора обеими сторонами.

«Подобные правила действуют и в Индонезии, — напоминает Антонов. — Эта страна занимает второе место в мире по угледобыче, поэтому мы, как производители оборудования для данной сферы, целенаправленно выбрали ее для экспорта. Наш план состоял в поиске местного руководителя, например технического директора, который получил бы образование в СССР или РФ и был лоялен российским партнерам. Такому сотруднику проще убедить лиц, принимающих решения, в нашей конкурентоспособности по отношению к немецким машинам, пользующимся спросом в Индонезии».

Торговаться в странах Юго-Восточной Азии тоже следует иначе, чем в России или Европе. Например, в Китае, если слишком настойчиво просить скидку, вы ее получите — вместе с товаром более низкого качества. Основатель консалтингового агентства «Бизнес с Китаем от А до Я» **Юлия Лубнина** рассказывает, что в ее практике был случай, когда российский бизнесмен настаивал на скидке, а китайский поставщик дать ее не мог. В итоге он продал рубашки на 50–100 юаней дешевле, но вещи были с крупными швами. «То есть партнер прислал неликвид, даже не предупредив об этом нашего клиента», — рассказывает Лубнина.

Тем не менее скидки в КНР и других азиатских странах просить можно, но делать это надо аккуратно и не слишком настойчиво.

Ряд сложностей вызван и тем, что бизнесмены в Юго-Восточной Азии никогда не говорят прямо, что их не устраивает. По словам Дарьи Валитовой, с такой проблемой часто можно столкнуться в Китае: «Однажды на деловой встрече китайцы пообещали выкупать по шесть контейнеров продуктов питания в месяц, а затем без объяснения причин перестали отвечать. Стало понятно, что больше от них ничего не добьешься».

В некоторых случаях азиатские партнеры могут нарушать контракты. Михаил Деревянко приводит в пример свой контракт с бизнесменами из КНР. По его условиям, китайская сторона должна была передать чертежи изделия для расчета технологии проекта до 1 июля. «До 25 июня наша команда спокойно занималась экономическими расчетами и не запрашивала чертежи, надеясь на то, что китайцы все вышлют вовремя. После 25 июня мы начали деликатно напоминать контрагенту о необходимости исполнения контракта. Однако все наши запросы оставались без ответа, — вспоминает Деревянко. — После двух недель ежедневных напоминаний мы обратились напрямую к руководителю предприятия с просьбой провести общее совещание по данному вопросу. Там-то и выяснилось, что к заключению контракта не был привлечен руководитель службы безопасности, поэтому вопрос передачи чертежей оказался не согласован. Менеджер же проекта, боясь потерять лицо, не стал обращаться к руководителю с просьбой о решении проблемы». Кроме того, выяснилось, что в китайской версии контракта была вписана следующая формулировка (дословно): «Предоставить возможность получения чертежей изделия». Поэтому партнер не стал отправлять никакие бумаги, а пригласил сотрудников российской компании на завод, чтобы они на месте сделали чертежи с изделий. Это потребовало дополнительных временных затрат.

### Судебная Азия

Порой непонимание между российскими и азиатскими предпринимателями выливается в судебные иски.

В странах Юго-Восточной

Азии устное согласие не

равняется договоренно-

сти. Поэтому стоит доби-

ваться подписания дого-

вора обеими сторонами

Партнер и глава арбитражной практики юридической фирмы «Ингварр» **Игорь Кокин** отмечает, что большинство проблем связано именно с практически всеми аспектами ведения бизнеса, такими как выбор контрагента, согласование договорных условий или выбор способа разрешения возникшего спора.

Александр Быков подтверждает, что большая часть судебных споров связана с несвоевременным выполнением обязательств и низким качеством товаров. Например, китайские фирмы могут прислать только часть оговоренного объема продукции или поставить бракованное оборудование. «Каждый год мы видим десятки случаев мошенничества со стороны компаний из КНР», — добавляет юрист.

Эксперты также советуют не доверять всецело азиатским партнерам, а проводить их комплексную проверку. В частности, при заказе товара через AliExpress для последующей перепродажи надо понимать, что никто ответственности за него не несет. «Один раз мой клиент купил на сайте товар, а получил вместо него пустую пенопластовую упаковку. Доказать ничего не удалось, деньги вернуть тоже», — рассказывает Юлия Лубнина.

Однако часть судебных разбирательств возникает на пустом месте — из-за незнания правил местного делового оборота.

Так, один из клиентов Александра Быкова закупал в Китае тракторы. «Их грузили в один контейнер. Одна машина была закреплена плохо и упала на другие. Покупатель ошибся и заключил договор, по которому он должен сам проверять товар перед отгрузкой. Однако на момент отправки его не было в КНР. Когда товар пришел в Россию, покупатель был в шоке: трактора были поломаны. Он сразу начал звонить в Китай и просить компенсировать убытки, но получил отказ. И вместо того, чтобы вежливо настаивать, как принято у китайцев, клиент обозвал продавца мошенником. А это грубое нарушение делового этикета, оно равносильно потере лица. После такого с нашим бизнесменом никто даже общаться не стал. Хотя, если бы он действовал по местным правилам, скорее всего, ему бы возместили часть убытков. В суде же из-за неправильно составленного договора доказать ничего не удалось», — отмечает юрист.

**Игорь Кокин** поясняет, что при разрешении возникшего спора можно обратиться в российский суд или арбитраж. Однако на это опять накладывается ряд особенностей китайских контрагентов, которые зачастую предпочитают медиацию. ■

Иван Шемякин

# Жилая стройка в Теплороссии: дойти до четвертого этажа

Как разморозить проекты жилищного строительства в прифронтовых регионах России? Возможное решение — сформированный госбанками специальный фонд по выкупу на возвратной основе части строящихся квартир



Жилая стройка в Крыму под риском заморозки

**В** трех южных городах нашей страны должна была начаться реализация нескольких инвестиционных проектов. В крымском Коктебеле крупная строительная компания планировала строительство жилого комплекса. К концу 2022 года основная документация была подготовлена, начались переговоры с финансирующим банком. В Ялте в 2022 году намечалось возведение дополнительной очереди отельного комплекса, проект прошел отбор и получил финальное одобрение. В Белгороде строительство жилого дома крупным краснодарским застройщиком, решившим начать экспансию за пределы своего домашнего региона, должно было стартовать в начале 2024 года.

Все названные проекты — и наверняка немало других — были поставлены на паузу. Причина очевидна: возросшая угроза террористических действий со стороны Украины ведет к снижению спроса и торможению инвестиций в прифронтовых регионах, прежде всего в Крыму, Севастополе и Белгороде.

Коротко опишем механизм торможения на примере жилищного строительства. Процентная ставка, которую платит застройщик, зависит от объема средств на счетах эскроу, куда зачисляется выручка

от продажи квартир: чем этот объем больше (то есть чем быстрее продаются квартиры), тем ниже ставка. Обычный строительный проект предполагает распроданность не менее 50% квартир на этапе строительства. Это позволяет сравнительно быстро наполнять счета эскроу и, соответственно, финансировать проект не по рыночной ставке, которая в условиях высокой ключевой ставки Банка России приближается к 20%, а по гораздо более низкой (4–5%, а иногда, в случае очень хорошего темпа продаж, и почти нулевой). Если же продажи квартир останавливаются и средства на счета эскроу не поступают, застройщик вынужден финансировать стройку очень дорогими заемными деньгами. Издержки растут, финансовая модель проекта не работает, кредитуемый застройщик банк приостанавливает дальнейшее финансирование и требует внесения застройщиком дополнительных собственных средств для закрытия возникшей «дыры». Если таких средств недостаточно, проект может полностью остановиться.

Оценивая риск сокращения спроса, банки начинают выдвигать к потенциальным инвестпроектам в прифронтовых регионах повышенные требования, снижающие их привлекательность для инвесторов. Проектам становится слож-

нее пройти через кредитные комитеты. Запускается механизм самоисполняющихся негативных ожиданий. Кумулятивное развитие описанного процесса создает риск серьезного проседания динамики экономической жизни в стратегически важных регионах страны.

## Госфонд вместо субсидий

Традиционная для последних лет реакция на описанную проблему — предложение выделить госсубсидии. Начиная с периода ковида (2020–2021 гг.) государственная поддержка в различной форме (процентные субсидии, госгарантии, прямые гранты и т. д.) стала важнейшей частью нашей экономической жизни. Однако в нынешних условиях рассчитывать на дополнительное выделение государственных средств в значимом объеме не приходится. Очевидный приоритет расходования бюджетных денег сейчас — обеспечение нужд армии, поддержка военнослужащих, раненых, семей павших. В условиях ограниченных бюджетных возможностей необходимо искать решения, минимизирующие расходование государственных средств, основанные на рыночном механизме, насколько возможно — самофинансируемые.

Представляется, что одним из таких решений могло бы стать создание специ-

ального фонда с целью инвестирования в строящуюся жилую недвижимость (квартиры и апартаменты) в Крыму, Севастополе и Белгородской области. Первоначальный размер фонда предполагается сравнительно небольшим — порядка 5 млрд рублей. Учредителями фонда могли бы стать крупнейшие государственные банки и/или ВЭБ (непосредственно либо через свою профильную структуру в строительной сфере — «Дом.РФ»). При этом, хотя источником средств видятся государственные или квазигосударственные структуры, разница с традиционным подходом, основанным на госсубсидиях, состоит в возвратности финансирования.

Основная бизнес-идея фонда заключается в приобретении лотов квартир по текущим ценам у застройщиков с расчетом на рост цен после прекращения боевых действий. Приобретаемые квартиры после ввода домов в эксплуатацию планируются сдавать в аренду с целью получения фондом текущего дохода. По мере увеличения цен на квартиры их предлагается реализовывать в рынок на основе механизма «тейк-профит» (обязательная продажа при достижении целевого уровня цены), обеспечивая тем самым возвратности сделанных инвестиций.

Таким образом, фонд будет выступать дольщиком в строящихся в Крыму, Севастополе и Белгороде жилых домах. Приобретение на начальном этапе строительства лота в размере 10–15% совокупной площади продаваемых квартир поможет стабилизировать бизнес-модели застройщиков, поскольку существенно снизит процентную нагрузку на строительные бюджеты за счет увеличения средств на счетах эскроу. Очень важно, что данный механизм поможет строителям на самом сложном — начальном — этапе строительства: известно, что по очевидным психологическим причинам продажи квартир идут гораздо лучше, когда возводимый дом уже виден потенциальным покупателям из-за забора стройки — условно говоря, когда строители дошли до четвертого-пятого этажа. Несколько упрощая, можно сказать, что смысл предлагаемого механизма — помочь строителям в прифронтовых районах поскорее дойти до четвертого этажа.

Для успеха деятельности фонда критически важен качественный риск-менеджмент. В частности, обязательно нужно установить предельные лимиты вложений по застройщикам, по объектам и по городам, а также, возможно, по типу приобретаемой недвижимости (квартиры либо апартаменты). Во-первых, за счет диверсификации будет снижен коммерческий риск и риски, связанные с боевыми действиями (обстрелы, атаки дронов и т. д.). Во-вторых, это уменьшит

коррупционные риски (риски сговора застройщика с менеджментом фонда на основе искусственного завышения себестоимости и цен на квартиры, а также появления связанных с менеджментом фонда кэптивных застройщиков).

Принимая средний размер жилищного проекта в прифронтовом регионе равным 1,5 млрд рублей, а лимит максимального вложения средств фонда в один проект на уровне 10–20% совокупной стоимости квартир, получается, что фонд размером 5 млрд рублей позволит поддержать запуск порядка 30 строительных проектов на 40–45 млрд рублей. Это совсем не мало: ведущий банк Крыма РНКБ за весь 2023 год подписал кредитные соглашения по финансированию 28 строительных проектов в Крыму и Севастополе на сумму 43,7 млрд рублей общей площадью 674 тыс. кв. м.

### Тепло манит

Каковы основания верить в окупаемость вложений фонда? Дело вовсе не только в историческом оптимизме и вере в Россию. Все три названных региона относятся к Теплороссии — поясу благоприятного климата, на протяжении многих лет имеющему положительное миграционное сальдо. Белгородская область превратилась в центр притяжения людей еще в 1990-е годы и стабильно сохраняла этот статус до 2021-го включительно: каждый год нетто-приток переселенцев составлял в среднем пять-семь тысяч человек, и лишь в 2022–2023 годах миграционное сальдо стало отрицательным. Крым и Севастополь тоже привлекали и, что очень важно, продолжают привлекать переселенцев даже в нынешних условиях. Так, в Севастополе в 2015–2021

годах ежегодный нетто-приток превышал 12 тыс. человек, в 2022-м остался на том же уровне и лишь в 2023-м снизился примерно вдвое, но остался положительным. В Крыму в 2015–2021 годах нетто-приток превышал 10 тыс. человек в год, стал отрицательным в 2022-м, но в 2023-м вернулся в положительную область. Причина такой динамики заключается в глобальном демографическом тренде XX–XXI веков: в странах, расположенных в различных климатических поясах, по мере повышения подушевого дохода наблюдается миграция в климатически более благоприятные районы. Эту закономерность можно увидеть на примере США, Канады, Китая, Финляндии, Великобритании, Аргентины и других стран. Наша страна не исключение: после отмены системы прописки эта тенденция отчетливо проявилась и у нас. Она является фактором, способствующим достижению среднесрочной рентабельности вложений фонда.

### В перспективе — ИЖС

Разумеется, задачу сохранения экономической динамики в прифронтовых регионах не следует сводить к поддержке жилищного строительства, тем более строительства только многоквартирных домов. Следует учитывать специфику регионов Теплороссии, для которых характерна высокая доля индивидуального жилищного строительства (ИЖС). Например, в 2022 году в Крыму ввели 927 тыс. кв. м жилья, в том числе 705 тыс. индивидуального, и только 222 тыс. кв. м многоквартирного. Похожие цифры и в Белгороде.

Логичным следующим шагом было бы расширение спектра допустимых вложений фонда на сферу ИЖС. Можно придумать и более сложные направления вложений фонда (облигации и акции компаний прифронтовых регионов, софинансирование инвестиций, займы стартапам и т. д.). Однако, руководствуясь целью создать в условиях бюджетной напряженности самоокупаемый механизм поддержки экономической жизни в прифронтовых регионах, начать деятельность фонда все же предлагается с самого простого и самого ликвидного актива — квартир и апартаментов в многоквартирных домах, и лишь затем, в случае успеха, переходить к более сложным активам.

В начале статьи говорилось о поставленном на паузу строительном проекте в Белгороде. Один из коллег автора настоящей статьи обсудил с менеджментом компании-застройщика идею фонда поддержки. Реакция была мгновенной: «Если вы правда сделаете такой фонд, мы готовы немедленно возобновить проект».

Нетто-приток населения

в Белгородской области

до 2022 года составлял

в среднем пять-семь ты-

сяч человек в год, но в

последние два года сме-

нился оттоком

# ТУРИЗМ

## Гостиничный бум

### в режиме «подвиг»

/стр. 41

До 2030 года в России планируется кардинальным образом изменить индустрию гостеприимства. Драйверами туристических мегапроектов станут государственное льготное кредитование строительства отелей и резкий рост внутреннего туризма

## «К 2030 году мы качественно

### изменим конъюнктуру рынка»

/стр. 48

В ближайшие шесть лет в России планируется ввести в строй от 200 до 300 тысяч гостиничных номеров — это чуть меньше трети от всех существующих коллективных средств размещения в стране. Такую динамику стройки мы наблюдали только при подготовке к Олимпиаде в Сочи





Алексей Щукин

## Гостиничный бум в режиме «подвиг»

До 2030 года в России планируется кардинальным образом изменить индустрию гостеприимства. Драйверами туристических мегапроектов станут государственное льготное кредитование строительства отелей и резкий рост внутреннего туризма

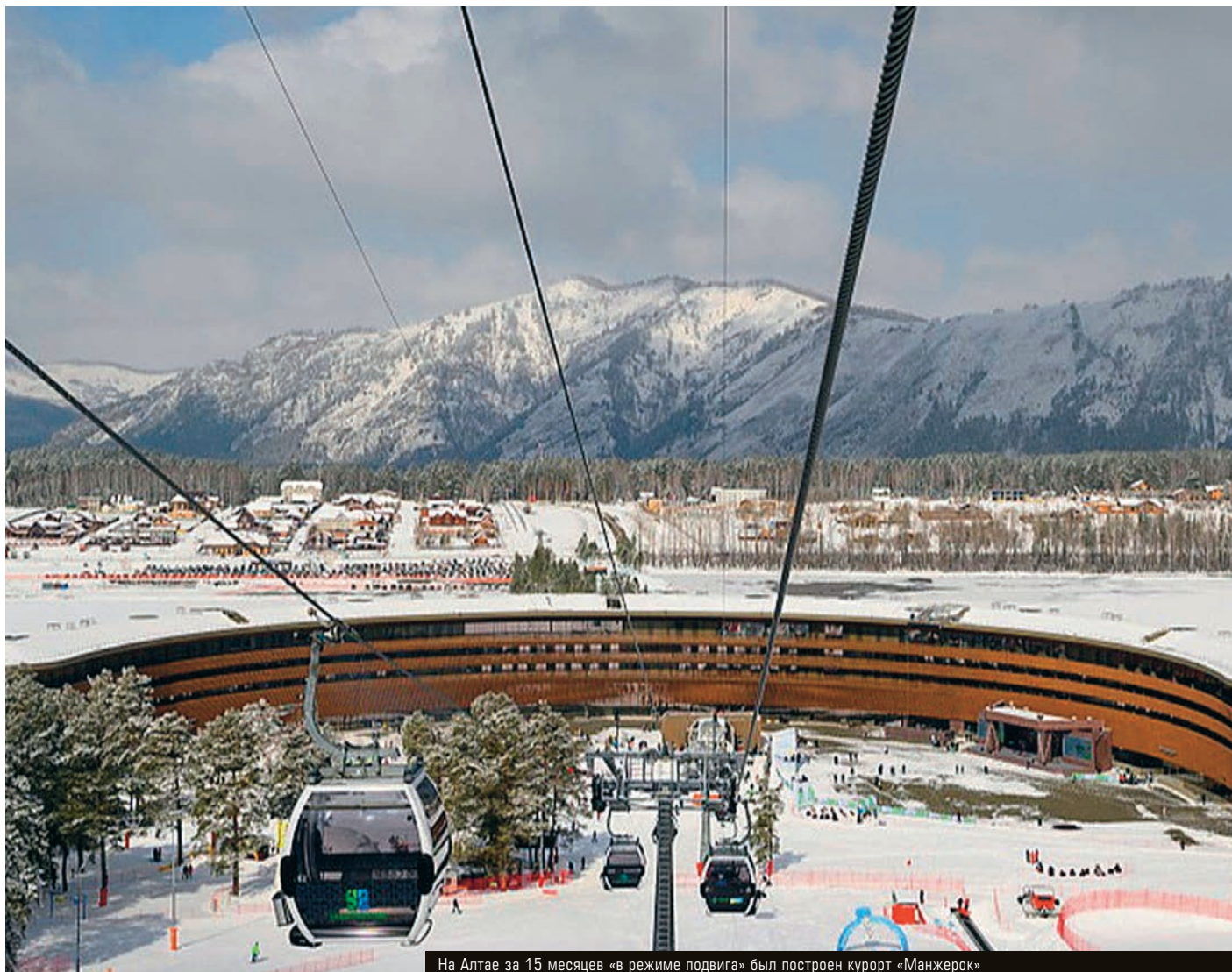


После ограничения выездного туризма российские черноморские курорты в этом году с трудом справились с наплывом отдыхающих

**Р**оссийское правительство поставило крайне амбициозные задачи по развитию туристической отрасли. Целевые показатели соответствующего нацпроекта предполагают, что к 2030 году должно появиться дополнительно 238 тыс. номеров в гостиницах категорий от трех звезд. Это означает удвоение емкости номерного фонда в ка-

чественных отелях: сегодня количество таких номеров составляет немногим более 100 тыс. (из суммарного миллиона в коллективных средствах размещения). Если сравнивать с сочинской Олимпиадой, то предстоит построить в десять раз больше. Объем инвестиций в проект превысит шесть триллионов рублей, что позволит создать 380 тыс. новых рабочих мест только в отелях, без смежных отраслей.

В течение многих лет в стране возводилось считаное число гостиниц, однако сейчас интерес инвесторов к данному сегменту очень высок. Он опирается на резкий рост внутреннего туризма, а главное, на программы государственного льготного кредитования строительства отелей. Стройка уже разворачивается по всей стране, от Кавказа и Черноморского побережья до Дальнего



На Алтае за 15 месяцев «в режиме подвига» был построен курорт «Манжерок»

Востока. Власти и бизнес хотят использовать период, когда выездной туризм ограничен и конкуренция с иностранными курортами минимальна, чтобы создать мощную отечественную индустрию гостеприимства.

### Внутренний туризм на подъеме

Гостиничный бизнес за несколько лет прошел через полярные состояния. Во время пандемии он пострадал достаточно сильно: туризм тогда схлопнулся, и пятизвездочные отели были вынуждены сдавать номера помесячно по цене обычных квартир, чтобы получить хоть какой-то доход и сохранить персонал. В 2022 году ситуация полностью развернулась. «Внешние ограничения привели к частичному закрытию популярных международных направлений, что обусловило перераспределение турпотока внутри страны. Как говорится, не было бы счастья, да несчастье помогло. Сегодня мы получаем дивиденды от выгодной текущей конъюнктуры. Но отсутствие международной конкуренции имеет минусы в среднесрочной и долгосрочной

перспективе — это рост стоимости национального турпродукта и снижение качества», — говорит директор НИИ экономики и управления устойчивым развитием туризма СГУ, советник министра экономического развития РФ **Христофор Константи́ниди**.

Не поехавшие за границу россияне заново осваивают страну. Резко увеличился автомобильный туризм: столичные жители осматривают Золотое кольцо и областные города, до которых можно доехать за несколько часов. Курорты Черного моря летом были переполнены: в августе на пляжах Адлера даже протиснуться к морю удавалось с трудом. Заметно выросло и число желающих покататься на горных лыжах.

Среди регионов лидируют Камчатка и республики Кавказа: в них поток туристов за пять лет взлетел на 150%. Число приезжих на Алтае выросло втрое. Согласно данным Росстата, в 2023 году число размещений в гостиницах в стране в целом увеличилось на 17%, превывсив уровень допандемийного 2019 года, — и это несмотря на то, что иностранных туристов сейчас почти нет.

Гостиниц практически не строилось: за прошлый год в стране было введено всего 4700 номеров. Рост спроса при стабильном предложении вызвал значительное увеличение загрузки отелей и рост цен в них. По оценке NF Group, в 2023 году среднегодовая загрузка гостиниц повысилась с 45–50 до 60–65%. Средняя стоимость номера в четырехзвездочном отеле поднялась с 6,5–10 тыс. рублей за сутки до 8–12 тыс., в пятизвездочном — с 12,5–21 тыс. до 15–25 тыс.

В Hotel Advisors подсчитали, что средняя стоимость номера (показатель ADR, отношение выручки отеля к количеству сданных номеров) в Москве по итогам года увеличилась на 16% и составила 7,3 тыс. рублей в сутки. Максимальный рост пришелся на сегмент трехзвездочных гостиниц — 25%. Загрузка отелей повысилась на 11 процентных пунктов, до уровня 2019 года — 73%. В Санкт-Петербурге, лишившемся иностранных туристов (это один из немногих регионов, где турпоток не восстановился до допандемийного уровня), загрузка в 2023 году достигла 63%: это на 6 п. п. больше, чем годом ранее, но на 7 п. п. меньше, чем в 2019-м. Несмотря на

Проекты строительства крупной курортной недвижимости в различных регионах

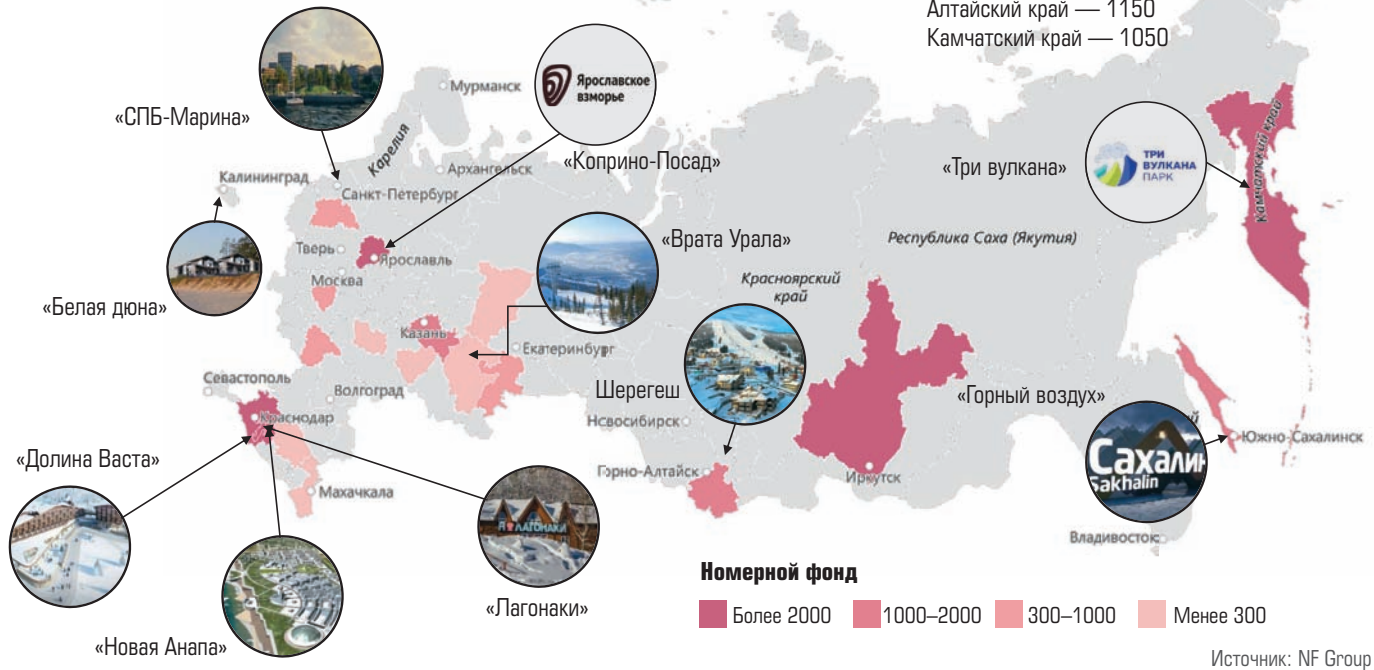
Запланированный прирост номерного фонда — **более 60 тыс. номеров**

**Московская область и смежные локации**

- 5\* — 500 номеров
- 4\* — 700 номеров
- 3\* — 700 номеров
- Переславль-Залесский — 1600 номеров
- Тульская обл. — 900 номеров

**Другие регионы**

- Анапа — до 15 тыс.
- Калининградская обл. — 10 500
- Иркутская обл. — 3500
- Ленинградская обл. — 3000
- Сахалинская обл. — 2600
- Татарстан — 1250
- Алтайский край — 1150
- Камчатский край — 1050



это, номера в среднем за год подорожали на 15%, до 6 тыс. рублей в сутки.

**Всем строиться!**

Рост турпотока, повышение цен и увеличение загрузки отелей — основные причины возникшего у инвесторов интереса к строительству гостиниц. Но непосредственным драйвером стало изменение государственной политики. Нацпроект «Туризм» сделал отрасль одним из приоритетных направлений развития экономики. Власти очень быстро отреагировали на пандемию: ввели туристический кешбэк, обнулили НДС для отелей. Появилась система грантов для гостиниц и программа субсидий на развитие туризма для регионов. «С 2022 года государство также субсидирует строительство модульных быстровозводимых гостиниц. Для регионов с высоким туристическим потенциалом это возможность в кратчайшие сроки увеличить номерной фонд», — рассказывает руководитель департамента исследований и аналитики IBC Real Estate **Екатерина Ногай**. Движущей силой изменений стала глава Ростуризма **Зарина Догузова**, которая за 2019–2022 годы смогла сильно раскачать тему стимулирования отрасли.

Ключевой элемент нацпроекта «Туризм» — программа субсидирования

кредитных ставок при строительстве отелей. Бум такого строительства начался после принятия в 2021 году постановления правительства № 141, согласно которому на господдержку могут претендовать проекты гостиниц категорий от трех звезд и емкостью более 120 номеров. Субсидирование также распространяется на круглогодичные парки развлечений и аквапарки с числом посетителей от одного миллиона человек в год и инфраструктуру горнолыжных курортов, принимающих ежегодно от 450 тыс. туристов. Ставка кредитования для заемщиков была сначала установлена на уровне 3% годовых, но в прошлом году, после резкого повышения ключевой ставки Центробанком, она стала считаться по формуле «3% + 30% от ключевой ставки».

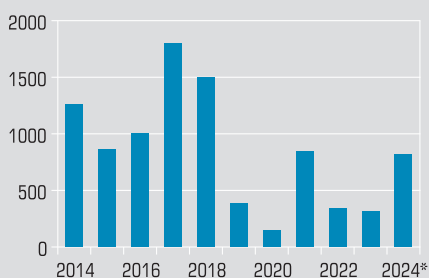
Схема с льготным кредитованием отелей оказалась весьма эффективной, инвесторы активно пользуются новым инструментом, спрос на займы превышает предложение. Это важно, потому что предыдущий инструмент развития отрасли — особые экономические зоны (ОЭЗ) туристическо-рекреационного типа — оказался не слишком результативным. Было создано десять зон (в основном на Кавказе и на Байкале), государство представило проекты развития территорий, вложило значительные

средства в инженерную подготовку и строительство отдельных объектов (например, горнолыжных трасс), но девелоперы так и не пришли. Целевые показатели удалось выполнить всего на 10–30%. Нынешняя схема льготного кредитования хоть и не нацелена на комплексное развитие территорий, зато реалистична, так как отталкивается от рыночной ситуации и интереса застройщиков.

Впрочем, с ростом ставки ЦБ данный инструмент становится весьма обременительным для госбюджета, ведь власти берут на себя обязательство субсидировать ставку на срок до десяти лет. Причем, исходя из сегодняшней ставки ЦБ, финансирование довольно велико: чуть менее 10 п. п. В феврале кредиты с господдержкой были одобрены в очередной раз — и говорили, что он последний. «Стимулирование инвестиционной активности льготным кредитованием — очень востребованная мера господдержки. Но для каждого исторического периода нужны свои инструменты. Можно заливать отрасль деньгами все время, давая разные субсидии, но этот путь имеет свои плюсы и минусы. Например, субсидии очень своевременно обеспечили устойчивость туристической отрасли в пандемию и помогли восстановиться после. Но когда отрасль перестанет получать субсидии, насколько она будет

В последние пять лет в Москве практически перестали строить отели

График 1



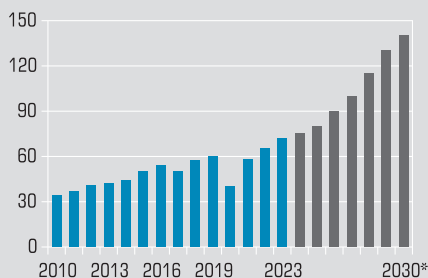
динамика прироста номерного фонда в Москве, шт.

\*Прогноз.

Источник: IBC Real Estate

Через 6 лет туристами станет все население страны

График 2



численность размещенных лиц в коллективных средствах размещения в РФ, млн чел.

\*Прогноз.

Источники: Росстат, прогноз Минэкономразвития

Государство создало и нового игрока на этом рынке — госкорпорацию «Туризм.РФ». Она занимается мастер-планированием территорий и входит инвестициями в акционерный капитал новых проектов. Сегодня в портфеле корпорации уже шесть территорий, связанных с горнолыжными курортами, от Кавказа до Камчатки, и четыре проекта марин, в том числе в Санкт-Петербурге, Казани и на Рыбинском водохранилище. Кроме того, «Туризм.РФ» развивает ряд проектов отдельных отелей и планирует к 2030 году ввести 23 тыс. номеров.

Флагман корпорации — мегапроект «Новая Анапа». В 25 километрах от города, на Бугазской косе планируется построить огромный курорт на 25 тыс.



Уже в этом году первые инвесторы должны приступить к проектированию отелей в огромном новом городке-курорте «Новая Анапа»

конкурентоспособна? Туриндустрия сегодня по рентабельности является не самой прибыльной, — говорит Христофор Константиноиди. — Важно создать благоприятные условия, чтобы отрасль могла развиваться сама. Возможно, стоит постепенно переходить от субсидирования к институциональному развитию. Возвращаясь к вопросу льготного кредитования, полагаю, стоит подумать о новых инструментах развития в будущем. Например, о фонде, подобном Корпорации МСП, который непосредственно кредитовал бы инвесторов и девелоперов, а не обеспечивал прибыль банкам. Да,

для такой схемы нужны большие стартовые инвестиции. Но для государства это были бы возвратные средства, а для бизнеса это снижение рисков покрытия процентной ставки из бюджета».

С применением льготного кредитования уже построены первые объекты. На Рыбинском водохранилище новая гостиница появилась в рамках большого проекта «Ярославское взморье». На алтайском горнолыжном курорте «Манжерок» под патронажем Германа Грефа всего за 15 месяцев в режиме «подвиг» возвели пятизвездочный отель на 300 номеров.

номеров. Площадь земельного участка составит 1800 гектаров, планируемый объем инвестиций — 250 млрд рублей. В конце прошлого года «Туризм.РФ» подвел итоги конкурса на мастер-план проекта, в середине 2024 года территория будет нарезана на 100 инвестиционных лотов и продана инвесторам.

Еще один знаковый проект, «Турьев Хутор», стартует в этом году. Его можно рассматривать как продолжение горнолыжного курорта «Роза Хутор» на Красной Поляне. По словам гендиректора госкорпорации «Туризм.РФ» Сергея Суханова, площадь «Розы Хутор» в итоге увеличится

Регионы с наибольшим турпотоком (млн чел.)	Таблица 1		
	2018 г.	2023 г.	Прирост за 2018–2023 гг. (%)
Москва и МО	12,4	15	27
Краснодарский край	6,4	8,8	36
Санкт-Петербург и Ленинградская область	4,3	7,3	69
Республика Крым и Севастополь	1,9	2,4	21
Татарстан	1,9	2,5	27

Источник: NF Group

Регионы с самой большой динамикой роста турпотока (тыс. чел.)	Таблица 2		
	2018 г.	2023 г.	Прирост за 2018–2023 гг. (%)
Республика Алтай	120	385	220
Камчатский край	133	330	148
Республики Северного Кавказа	553	1361	146
Республика Бурятия	348	671	93
Мурманская область	217	370	71

Источник: NF Group

на уровне десятилет. Но не удивлюсь, если новые проекты начнут приносить прибыль быстрее: их доходы будут соответствовать сегодняшним реалиям, а построиться они могли по прежним ценам».

Резкий рост себестоимости строительства — примерно на 40–50% — наблюдается в последние полтора года. Из-за повышения курса доллара заметно подорожали все импортные составляющие (инженерные системы, лифты), строительные и отделочные материалы, мебель. А отъезд мигрантов вызвал повышение зарплат: в Узбекистане квалифицированный рабочий сегодня получает тысячу долларов. Темпы удорожания проекта превышают инфляцию цен в отеле, что также сказывается на рентабельности бизнеса.



«Архыз» — один из новых горнолыжных курортов на Северном Кавказе

в полтора-два раза. Новый курорт будет состоять из отелей на 2000 номеров и дополнительных горнолыжных трасс, в год он сможет принять до 600 тыс. человек. К сожалению, проект начался со скандала: не согласовав мастер-план, застройщик вырубил девять гектаров леса на особо ценных территориях Сочинского нацпарка. Теперь по решению Генпрокуратуры девелоперу придется выплатить компенсацию в размере 2,5 млрд рублей.

### Миф о высокой рентабельности отелей

Быстрое развитие внутреннего туризма и возможность получить льготный кредит воодушевили инвесторов. Если пять лет назад заказы на консалтинг и проектирование гостиниц были разовыми, то теперь в работе сотни проектов. Однако многие застройщики идут в этот бизнес с завышенными ожиданиями по поводу его рентабельности.

«Отели — сложный бизнес с длительным сроком окупаемости. Самые лучшие

по возврату средств гостиницы, что я видел, выходили в ноль примерно за десять лет. У большинства этот срок превышает пятнадцать лет, — развеивает иллюзии управляющий партнер Ivashkevich Hospitality **Станислав Ивашкевич**. — Почему инвесторы идут в отельный бизнес? Те, кто стремится к высокой доходности, редко интересуются данным сегментом. Мотивация часто другая: статус, контакты, связи. Некоторым построить гостиницу настоятельно рекомендуют местные власти».

«Отели не самый доходный сегмент рынка недвижимости, — соглашается партнер, региональный директор департамента консалтинга и аналитики NF Group **Ольга Широкова**. — Но ситуацию смягчает льготное государственное кредитование. При нынешней ставке в районе семи-восьми процентов для сбалансированных проектов срок окупаемости составит примерно двенадцать лет. При ставке три процента годовых, которая была в 2021–2022 годах, прогнозная окупаемость держалась

Флагманский мегапроект

«Туризм.РФ» — «Новая

Анапа». На Бугазской косе

в 25 километрах от Анапы

планируется построить

огромный город-курорт на

25 тыс. номеров

Отличительная черта нынешнего ажиотажа — большое количество непрофильных инвесторов, «инвесторов первого проекта». Именно они склонны переоценивать будущую прибыльность. «Люди часто рассуждают так: “Я много жил в разных гостиницах и все про них знаю”. Но реальность уже на этапе проектирования оказывается другой. Потом инвесторы оказываются не готовы к особенностям стройки, а эксплуатация и вовсе никогда не оправды-

Впрочем, профиль новых инвесторов в проектах строительства отелей разнообразен. «Есть крупные игроки, имеющие опыт строительства отелей еще с сочинской Олимпиады. Например, группа “Мантера” **Александра Ткачева** или “Васта Дискавери” **Сергея Бачина**. Есть гостиничные сети. Все чаще инвесторами выступают бывшие подрядчики, которые, построив отель, пробуют свои силы как девелоперы. Есть и те, кто хочет упаковать проект и

вать силу бренда оператора, привлекать в отель новую, лояльную оператору аудиторию. А главное, за отделку и комплектацию спа-центра или фитнес-зала платит непосредственно оператор, следовательно, девелопер экономит существенные средства», — рассуждает старший директор CORE.XP **Марина Малахатко**.

### Как победить сезонность

Ключевая причина небольшой рентабельности российских курортов и гости-



Radisson Blu Leninsky Prospect Hotel — единственный крупный отель, построенный в прошлом году в Москве

вает ожиданий», — поясняет Станислав Ивашкевич.

Отель считается не только операционно сложным бизнесом, но и весьма дорогой недвижимостью. Стоимость номера сегодня начинается от 10 млн рублей; предельная цена номеров в проектах, претендующих на льготное госфинансирование: трехзвездочный отель — 11 млн рублей, четырехзвездочный — 15 млн, пятизвездочный — 23 млн. «Инвесторы первого проекта» обычно умножают цену суточного проживания на количество дней в году и среднюю заполняемость гостиниц на рынке. Сравнив эту цифру со стоимостью номера, они ориентируются на срок окупаемости в пять-шесть лет. Однако в гостиничном бизнесе расходы превышают 50% выручки: это затраты на персонал, коммунальные платежи по тарифам для коммерческих организаций, содержание инженерных коммуникаций, налоги.

потом продать», — рассказывает Ольга Широкова.

Сейчас застройщики вместе с консультантами ищут варианты повышения рентабельности гостиниц. Одна из идей — создание многофункциональных комплексов, объединяющих классический отель и сервисные апартаменты. За счет такого микса можно кардинально изменить финансовую схему проекта, ведь апартаменты продаются на этапе строительства. Рентабельность значительно повышается. Это вписывается и в мировые тренды: по данным NF Group, за 2010-е годы количество гостиничных номеров на планете выросло на 9%, а рынок сервисных апартаментов увеличился более чем в два раза. Другая идея — привлечение внешних профессиональных операторов для создания инфраструктуры отеля. «С помощью внешнего оператора можно решить целый спектр задач: поддерживать высокий уровень услуг, использо-

ниц в целом — достаточно высокая сезонность. Представим Анапу: курортный сезон короток — всего четыре-пять месяцев. В остальное время туристов нет, а значит, отели не получают дохода. Чтобы за четыре-пять месяцев обеспечить себе хорошую годовую выручку, гостиницы держат высокие цены, в итоге соотношение «цена — качество» у них оказывается хуже, чем в Турции. Высокая сезонность и в городах Золотого кольца: осенью и весной людей приезжает мало. Но наиболее существенна она на горнолыжных курортах. «Летом на Шерегеше туристов в десять раз меньше, чем зимой», — говорит генеральный менеджер Cronwell Hotels & Resort **Алексей Мусакин**.

Можно ли такую сезонность снизить? Пока самая популярная идея — создавать при гостиницах спа-комплексы: это делает отель привлекательным и в низкий сезон. Добавление небольшого бассейна, нескольких саун и гидромассажа не силь-

но повлияет на стоимость строительства. Разновидность этой идеи, едва ли не главная в последние годы на рынке недвижимости, — открытие при отеле терм, то есть большого банного комплекса, который работал бы не только на постояльцев, но и на внешних посетителей.

Более сложный и дорогой вариант — включение в состав отеля медицинского центра. Такой объект-санаторий становится еще более независимым от сезона. Однако затраты на строительство и комплектацию комплекса, а также на персонал значительно вырастут. Весьма популярная бизнес-идея — создание инфраструктуры для проведения конференций. Если комплекс не удастся сделать всесезонным, остается вариант уменьшения затрат в низкий сезон. Так, на горнолыжных курортах проект застройки может включать в себя несколько небольших объектов, часть которых на лето будет консервироваться.

Есть и способы радикального снижения сезонности. «Мне кажется, что акценты нацпроекта по туризму поставлены не совсем верно. Номерной фонд с 2014 года и так удвоился. Сейчас гораздо важнее сосредоточиться на развитии объектов, формирующих туристический трафик. Ключ к проблеме известен — это строительство больших всесезонных досуговых комплексов, которые привлекают семейных посетителей круглый год. Во многих странах эту функцию выполняют тематические парки различного профиля, но в России в эту сторону особо никто не смотрит, включая государственные институты, отвечающие за развитие туризма», — считает генеральный директор «Риэл Эстейт Консалтинг Групп» Сергей Елисеев.

Попытки построить в России Диснейленд предпринимались множество раз, но безуспешно. Столичный «Остров мечты», появившийся несколько лет назад, оказался неэффективным в силу ряда концептуальных решений. Ближе всех к созданию мощного круглогодичного «магнита» подошел курорт «Завидово» в Тверской области. В этом году там начнется работа крупнейший в Европе крытый круглогодичный семейный центр спортивных и водных развлечений. Его стоимость, включая три новых отеля, составит более 32 млрд рублей.

### «Граница закрыта — теперь заживем!»

Мегапроект по строительству гостиниц вызывает не только ажиотаж, но и скепсис. «Посчитаем: средняя гостиница — это 200 номеров; 230 тысяч новых номеров — это более 1100 новых гостиниц. Их надо построить за шесть лет, то есть возводить по 200 гостиниц в год. Это не-

реально! — восклицает Станислав Ивашкевич. — Сейчас в год в стране появляется пять-семь новых отелей, я не беру в расчет хостелы и глэмпинги. В Москве в 2023-м открылся один только “Рэдиссон” на Ленинском проспекте. Нацпроект предполагает, что каждый год будет строиться пул гостиниц, как было перед Олимпиадой. Но такая мобилизация невозможна. В стране нет достаточного количества строителей, архитекторов. Есть лишь полдюжины архитектурных бюро, имеющих хоть какой-то опыт в проектировании гостиниц».

«Динамика роста турпотока показывает, что выйти на 140 миллионов поездок в год к 2030 году возможно. Построить много отелей — очень сложная, но реализуемая задача, — не согласна Ольга Широкова. — Перед сочинской Олимпиадой тоже говорили, что не успеем, но все сделали вовремя. Наша страна так устроена: большие проекты выполняются не в плановом режиме, а в режиме рывка».

Один из главных скептиков — директор Центра стратегического анализа и разработок Союза туризма и гостеприимства Роман Еремян. «Сейчас отельеры и инвесторы уверены: “Граница закрыта — теперь заживем! Внутренний туризм обречен на рост”. Да, количество туристов и отелей выросло. Однако позвольте привести несколько цифр. Выручка отрасли к 2019 году упала на 10 процентов. И показатель RevPAR, отражающий среднюю выручку отеля в пересчете на одни сутки, с 2019 года тоже сильно снизился, — предостерегает эксперт. — Надо помнить, что массовый мировой туризм середины двадцатого века во многом был результатом роста населения. В России же население уже сократилось на восемь миллионов человек, а к 2035 году эта цифра может превысить десять миллионов. К тому же усиливается расслоение: богатые становятся богаче, а бедные — беднее. В такой ситуации о расцвете туризма говорить сложно».

Так хватит ли спроса на все запланированные новые отели? В ряде регионов, например в районе Черноморского побережья или на горнолыжных курортах, дефицит гостиниц очевиден. Но на локальных рынках предложение может превысить спрос. Впрочем, сегодня делать прогнозы на пять-семь лет вперед практически невозможно. В этой формуле огромное число неизвестных: динамика доходов населения, доступность зарубежных поездок, курс доллара, стоимость кредитных ресурсов.

Очевидно, что в течение ближайших пяти лет возможно и перераспределение спроса. Новые отели постараются

отобрать постояльцев у серого рынка размещения, в частности у гостевых домов. Власть нацелена на «обеление»: гостевые дома часто не платят налогов и предоставляют услуги низкого качества. Закон о гостевых домах уже разработан Госдумой. Планируется, что он будет опробован на нескольких пилотных территориях: чиновники опасаются, что жесткие требования к гостевым домам могут убить весь этот сегмент, вызвав социальное недовольство. Но способы мягко изменить рынок, не сильно усложнив людям жизнь, пока не придуманы. В любом случае такое «обеление» приведет к росту цен и, как следствие, к улучшению финансовых показателей строящихся отелей.

В ближайшие семь лет в стране появятся сотни гостиниц и даже целые города-курорты — это, по сути, новая индустрия гостеприимства. Дефицит отелей будет преодолен, сложится высококонкурентная среда. Будут ли созданы предпосылки для мощного развития массового туризма? Этот вопрос остается открытым. Если совпадет ряд факторов (например, увеличится въездной туризм и начнут открываться «магниты» для всесезонного турпотока) и будет проведена системная госполитика по оптимизации налогообложения и решению проблем отрасли, то шансы есть. ■

Правительством поставлены крайне амбициозные планы по развитию туристической отрасли. К 2030 году необходимо построить 238 тыс. номеров в гостиницах категорий от трех звезд

Лина Калянина

## «К 2030 году мы качественно изменим конъюнктуру рынка»

В ближайшие шесть лет в России планируется ввести в строй от 200 до 300 тысяч гостиничных номеров — это чуть меньше трети от всех существующих коллективных средств размещения в стране. Такую динамику стройки мы наблюдали только при подготовке к Олимпиаде в Сочи



ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА АЛЕКСЕЯ ВОЛКОВА

Президент Общенационального союза индустрии гостеприимства Алексей Волков: «В общей сложности в развитие туризма за последние три года бизнес и государство вложили порядка 200 миллиардов рублей»

«Е

сли строить, так сразу целую Анталию, не меньше, и при этом с олимпийской скоростью» — так сегодня профессиональное сообщество воспринимает планы россий-

ского правительства кардинальным образом изменить туристический ландшафт в стране. Государство приняло решение в короткие сроки ликвидировать гигантское отставание нашей страны от успешных туристических стран и регионов.

Помимо государства индустрия гостеприимства сегодня привлекает и большое число инвесторов, как уже давно работающих на этом рынке компаний, так и представителей других — самых разных — отраслей. Туристический биз-



нес кажется сегодня перспективным и привлекательным: такого дефицита предложения и незанятых ниш нет, пожалуй, нигде в нашей экономике.

Однако с точки зрения экономической эффективности и возврата инвестиций туристическая отрасль — одна из самых сложных и плохо прогнозируемых. Не исключено, что сегодняшний ажиотаж среди инвесторов через некоторое время обернется охлаждением и скепсисом. О том, с какими трудностями может столкнуться государство и бизнес при реализации туристических проектов, об инвестиционной привлекательности отрасли и запланированных мегапроектах мы поговорили с одним из участников сегодняшних отраслевых дискуссий президентом Общенационального союза индустрии гостеприимства **Алексеем Волковым**.

**— Туристическая отрасль в последнее время находится в центре внимания властей и бизнеса. С чем связан этот ажиотаж?**

— Внутри страны появился спрос на туристический продукт. Потребитель, который раньше выезжал за рубеж, сейчас ищет, куда поехать внутри страны. Эта тенденция еще больше усилилась в связи с последними геополитическими событиями. Появился запрос на инфраструктуру, качественный сервис и вообще на туристический продукт в целом. В плане продукта мы сильно отстаем от ведущих туристических стран. У нас есть отдельные классные отели, рестораны, у нас есть пара-тройка хороших горнолыжных курортов, есть два-три пляжных направления — Геленджик, Анапа, Сочи. Но в целом у нас в стране никогда не стояло задачи развития внутреннего туризма, 95 процентов всех туроператоров страны занимались выездным туризмом.

Понимая эту ситуацию и то, какие деньги наши граждане увозят за рубеж в турпоездках, правительство начало менять отношение к отрасли. Благодаря нацпроекту «Туризм и индустрия гостеприимства» на развитие отрасли уже направлены дополнительные деньги. Сегодня разрабатывается концепция развития туризма до 2030 года. Впервые в истории в Государственной думе появился комитет по туризму — этого никогда раньше не было.

**— А что дает нацпроект?**

— Прежде всего государственную поддержку в плане льготного кредитования и различных других мер помощи инвесторам. Внутри национального проекта по туризму есть три федеральных проекта: первый — кадры, второй — развитие туристической инфраструктуры и третий — маркетинг, работа с туристическими продуктами. Развитие инфраструктуры курирует Минстрой России. Создана корпорация «Туризм. РФ», которая занимается сопровождением проектов, мастер-планированием территории, а также соинвестированием в туристических объектах.

**— Каким образом происходит взаимодействие бизнеса с корпорацией?**

— Если вы планируете развитие курорта или отеля более чем на 120 номеров, вы можете обратиться в корпорацию «Туризм.РФ», которая входит в ваш проект как миноритарный акционер — размер пакета зависит от конкретных параметров проекта — и помогает привлечь льготное кредитование от банков — до 80 процентов стоимости проекта. Этот механизм позволяет государству найти инвесторов на большие проекты, на несколько проектов одновременно.

**— Сколько отелей будет построено с привлечением госкорпорации?**

— Ожидаемая динамика такая: в ближайшие два года будет открываться по 40 тысяч номеров в год в отелях капитального строительства в проектах с привлечением «Туризм.РФ».

**— А сколько всего номеров может быть построено в ближайшее время?**

— До 2030 года добавится от 200 до 300 тысяч номеров к сегодняшнему миллиону в классифицированных отелях. Представьте себе, мы за всю нашу историю миллион номеров сделали, а сейчас за шесть лет хотим еще 300 тысяч сделать. И это не считая модульных отелей и глэмпингов, на развитие которых правительство тоже дает поддержку в виде грантов. В 2024 году откроется порядка 600 некапитальных объектов размещения.

**— В прошлом году было целое поручение президента о развитии модульных отелей и выделении на эти цели восьми миллиардов рублей в виде субсидий. Почему вдруг такое внимание к этому сегменту?**

— Модульные отели и глэмпинги позволяют быстро решить задачу увеличения количества мест размещения. Ведь капитальный отель строится от двух до пяти лет, в зависимости от размера проекта. И у большого проекта окупаемость может быть 20–25 лет, а рентабельность — два-три процента. Надо еще найти инвестора на такие проекты. А с модульным строительством все проще. Если мы, например, говорим о бюджетном глэмпинга на 30 юнитов, это примерно 100 миллионов рублей. Но с некапитальным строительством есть проблемы нормативного плана, связанные с тем, что строительных норм и правил, требований, регламентов, противопожарных, противоэпидемиологических, антитеррористических и прочих, не предусмотрено ни по глэмпингам, ни по модульным отелям. Нет даже понятия и определения такого. Кто-то строит типа бытовок, а кто-то заморачивается и строит классно, качественно.

**— Какой объем инвестиций в отрасль уже есть и какой запланирован на ближайшие годы?**

— В прошлом году на развитие туризма государство потратило 28 миллиардов рублей, в этом году планирует потратить 43 миллиарда. Это только государство. В общей сложности на развитие туризма за последние три года бизнес и государство вложили порядка 200 миллиардов рублей.

**— А государство во что вкладывает?**

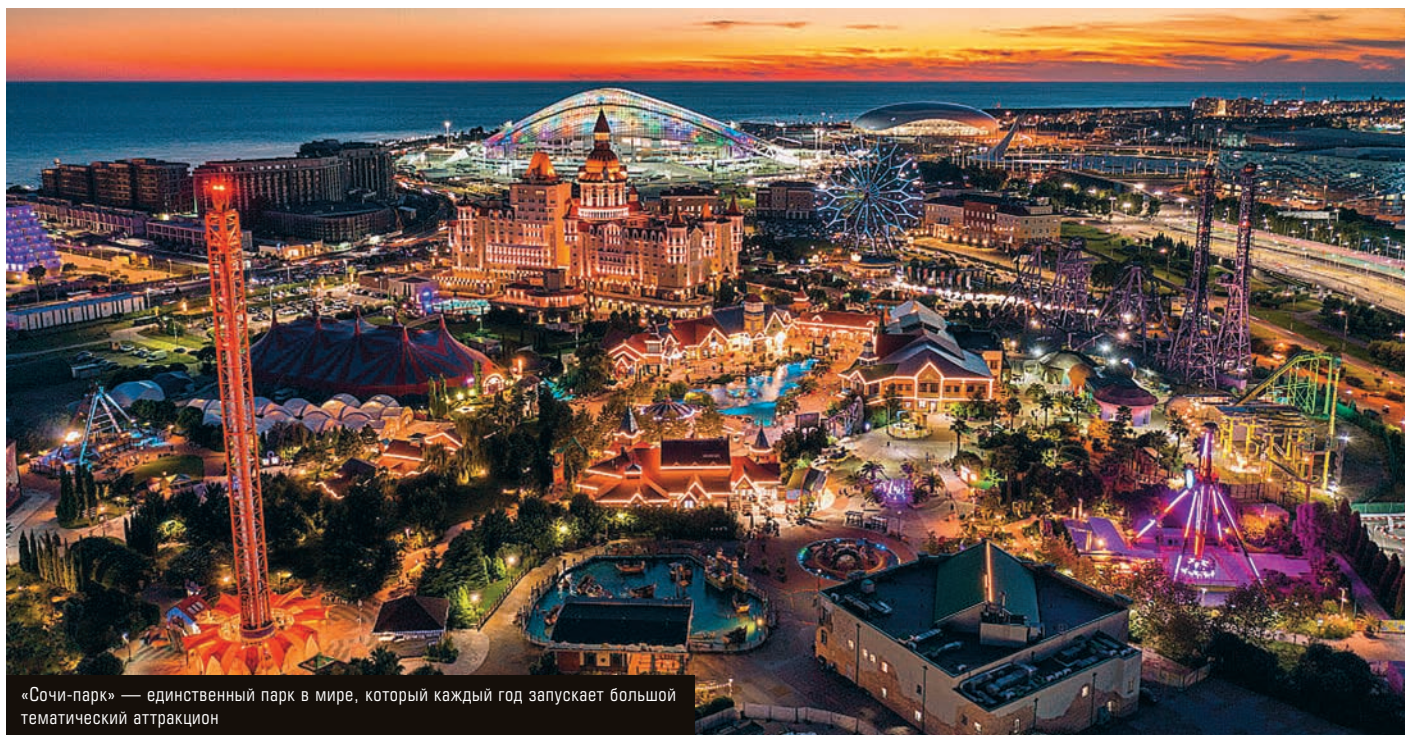
— Государство субсидирует кредитную ставку инвесторам, строит дороги, подводит коммуникации. Задача государства — сделать туризм инвестиционно привлекательным, чтобы инвесторы входили в это направление.

**— А кто все-таки эти инвесторы? Ощущение некой консолидации рынка: есть определенный пул крупных компаний, которые давно на гостиничном рынке, и государство ведет с ними сегодня диалог, для того чтобы реализовать туристические мегапроекты.**

— Да, есть пул крупных компаний, которые находятся в авангарде процесса трансформации туристического рынка. Это такие компании, как «Васта Дискавери» Сергея Бачина — у нее много проектов: в Красной Поляне, на Дальнем Востоке, в центральных регионах страны. Компания «Мантера» Александра Ткачева, которая объединяет сегодня целый ряд активов: олимпийские отели в Красной Поляне, «Сочи Парк» с игорными зонами и большим тематическим парком. В прошлом году «Мантера» купила курорт «Архыз», где будет создавать новый горнолыжный кластер, есть проекты на Алтае, на Дальнем Востоке. Гостиничная компания «ГОСТ Отель Менеджмент», входящая в структуру холдинга Олега Дерипаски, владеет и управляет большим количеством отелей по всей стране. Есть «Космос Групп» — дочерняя структура АФК «Система» Владимира Евтушенкова, гостиничная сеть «Азимут» Александра Клячина — большая федеральная компания. Сегодня происходит экспансия крупных компаний, у которых есть опыт, кадры, компетенции.

**— При этом в отрасль сегодня идет очень много непрофильных инвесторов. Откуда они?**

— Инвесторы приходят из фармы, из строительного бизнеса, девелопмента, отовсюду. Все видят, что есть спрос на туристический продукт, есть поддержка этой отрасли государством.



«Сочи-парк» — единственный парк в мире, который каждый год запускает большой тематический аттракцион

— Как такой внешний инвестор может зайти в отрасль? Что он должен делать?

— Мы совместно с «Туризм.РФ» разработали план-схему для различных инвесторов с разными запросами. Например, есть деньги, но нет земли. Есть земля, но нет денег. Есть деньги, есть земля, нет идеи. Есть деньги, земля, идеи, но непонятно, как это реализуется. Корпорация развития региона, правительство региона — они являются единым окном для инвесторов и помогают упаковать проект.

— Может ли бизнес самостоятельно развивать проекты в области туризма, без помощи государства?

— Крупные проекты — нет, нужны очень большие инвестиции. Туристический бизнес низкорентабельный, очень длительные сроки окупаемости инвестиций, есть сложности с инженерной инфраструктурой, есть проблемы с транспортной доступностью и связанностью регионов, так как страна очень большая.

— Вы сказали про рентабельность в два-три процента. Как-то не вяжется это с ажиотажем, ожидаемым большим притоком инвестиций в отрасль...

— Экономическая эффективность выглядит сомнительной, если ориентироваться на общие цифры по стране. У нас в прошлом году средняя загрузка всех отелей в стране была 30 процентов. Представляете? То есть отелей достаточно, просто они расположены в нетуристических местах и не все сезонны.

— У хорошо расположенных, востребованных отелей рентабельность выше? Ведь качественные средства размещения у нас безумно дороги.

— Спрос на дорогой продукт в стране, в регионах в том числе, есть. Сегодня есть номера и виллы, которые стоят 300–500–700 тысяч в сутки. И в летний сезон они продаются. Глэмпинги по 20–25 тысяч рублей, надо еще записываться за два-три месяца, чтобы попасть. Почему? Предложения очень мало. И при высоком спросе логично, что рынок играет не в пользу потребителя. И цены реально зашкаливают, в том же Сочи. Как, в общем-то, и в Москве в пиковые сезоны стоимость размещения увеличивается в два-три раза. Вы прекрасно знаете, что когда в Санкт-Петербурге проходит международный экономический форум, то все стоит в четыре, пять, десять раз дороже. Конечно, отельеры говорят: это высокий спрос, динамическое ценообразование и так далее,

Сегодня становится модно путешествовать по России, проводить здесь корпоративные выезды, свадьбы. Если раньше со свадьбы люди ехали на Мальдивы, то сейчас свадьбы проводят на «Бирюзовой Катунь» на Алтае

поэтому мы так продаем. Сегодня нужны предложения, которые смогут сбалансировать рынок. Например, наша ассоциация сейчас ведет переговоры с Минэкономразвития о том, чтобы проработать тему с невозвратными тарифами для отельеров, по невозвратным тарифам стоимость проживания будет дешевле в отелях. Сегодня отельеры не защищены: вы забронировали номер, в предпоследние дни отказались от бронирования, а отельер его продать на эту дату уже не может. Со временем расширение предложения на рынке будет выравнивать стоимость туристического продукта.

Еще раз отмечу: мы никогда в стране не занимались внутренним туризмом. Кроме делового туризма, который расцвел в Москве и Санкт-Петербурге, где были иностранцы и нужно было соответствовать определенному запросу. В целом качество отелей, качество сервиса, качество компетенций, кадров и так далее были на пятом-седьмом месте. Возьмем, например, санаторно-курортный отдых, там всегда была мо-

дель «пациент — процедуры», и поэтому взгляд на российский санаторий и отношение к нему было соответствующее. И аудитория в основном была 55–60 лет. Сегодня целевая аудитория санатория помолодела, сегодня есть гости 25 лет, средний возраст — 40–45. Запрос на качественный санаторий и конструкция «пациент — процедура» меняется на «гость — сервис». Санатории превращаются в курорты, в спа, термальные комплексы.

— *Тем временем выездной туризм постепенно возвращается к уровню 2019 года. Люди несколько лет поездили на российские курорты и вновь потянулись за рубеж.*

— За многие годы у нас сформировалась потребительская привычка — ездить отдыхать за рубеж, и да, она связана с тем, что у нас просто либо дорого, либо нет места в отелях. Но я точно могу сказать, что российский туристический продукт сегодня конкурентоспособен: появляется все больше качественных отелей, прежде всего в регионах, появляются интегрированные курорты, которые становятся туристическими кластерами с различными возможностями для отдыха. К 2030 году мы качественно изменим конъюнктуру рынка.

## Цель — всесезонные курорты

— *Что влияет на рентабельность бизнеса больше всего?*

— Первое — сезонность. Поэтому инвесторы сегодня ориентированы на то, чтобы создавать всесезонные объекты, инвестировать во всесезонную инфраструктуру. У нас есть пример круглогодичного курорта — это Сочи. Там и горный, и морской кластеры популярны круглый год. Второе — низкая покупательная способность населения и, как следствие, низкая стоимость размещения в отелях в целом. Третье — рост стоимости кредитных ресурсов. Изначально мы обсуждали, что государство будет предоставлять льготные кредиты по ставке два-три процента годовых. Но потом учетная ставка ЦБ выросла, и кредиты для инвесторов стали по 7,7 процента годовых. То есть в прошлом году закладывали в финансовую модель проектов кредитную ставку в три процента, а сейчас это уже восемь процентов. И весь проект из-за этого сильно меняется.

Что касается инвестиционного этапа, то это стоимость логистики, строительных материалов, оборудования и так далее. В целом себестоимость строительства номера в пятизвездочном отеле обходится примерно в 14 миллионов рублей. При этом 80 процентов материалов и оборудования закупается за рубежом. С учетом параллельного импорта все это значительно подорожало: на 38 процентов за год. Условно, я в начале января 2023 года закладывал, например, на льготное кредитование миллиард рублей, но теперь мне нужно миллиард четыреста миллионов. И сейчас тоже нужно закладывать в проект затраты и сроки окупаемости гораздо большие, чем они есть на сегодняшний день. Поэтому собственники объектов размещения пытаются каким-то образом компенсировать затраты и консолидировать средства, для того чтобы продолжать инвестировать. Если идти в банки и брать коммерческий кредит под 18–20 процентов годовых, то экономика вообще не сойдется.

— *У меня складывается ощущение, что государство хочет резко нарастить предложение, причем на специально созданных территориях комплексного развития, залить все деньгами, а про экономическую эффективность никто не думает. Или никто не может ее просчитать.*

— У государства до сих пор есть статистический подход, еще с советских времен, считать число туристов или количество поездок и в целом выстраивать какие-то показатели для отрасли, не связанные с экономикой. Но сейчас идет пересмотр этого подхода. Мы собирались с представителями отрасли, Минэкономразвития и решили, что нужно переходить к ана-

лизу экономической эффективности, которым не занимался никто и никогда.

Нам нужна стратегия, которая будет говорить об экономике для государства. Что государство получит с того, что оно вложит 600 миллиардов рублей? В проект «Новая Анапа» государство должно вложить 150 миллиардов рублей. Общий бюджет проекта «Пять морей» — 1,7 триллиона, из них 225 миллиардов — государственные. А что государство имеет? Какова будет доля индустрии гостеприимства в ВВП? Сегодня она колеблется в районе двух-трех процентов. В развитых странах это десять процентов. Турция зарабатывает сейчас около 45 миллиардов долларов в год на въездном туризме. Для сравнения: мы зарабатываем в хорошие годы шесть миллиардов долларов. И если мы сейчас посмотрим на рынки, например, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии, то туристы из этих регионов ежегодно тратят на путешествия по всему миру порядка 400–500 миллиардов долларов. А мы всего на въездном шесть миллиардов зарабатываем. Наша задача хотя бы два-три-четыре процента бюджета туристов Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока забрать, привезти их в Россию. Поэтому надо создавать хорошие, качественные туристические продукты и на Дальнем Востоке, и в Сибири, и в Арктике. Например, иностранные туристы очень любят ездить в Норвегию за северным сиянием. Но они могут приехать за этим и к нам, в Териберку. Там должны быть не два отеля, а двадцать, двести два. Понятно, что есть ограничения территории, транспортной доступности, но возможности для создания качественного туристического продукта там точно есть.

— *То есть проблему доходов отелей мы будем решать за счет притока иностранных туристов?*

— Это сейчас прямо внесено в новую стратегию: выездной туризм становится приоритетом. По внутреннему туризму оставлены показатели по количеству туристических поездок по стране. Внутренний спрос не обеспечит окупаемости всех наших больших проектов. Но мы должны охватить все направления по вовлечению наших граждан в поездки. У нас порядка 42 процентов россиян вообще не путешествуют. При этом, например, у нас 45 миллионов владельцев автомобилей. Из них путешествует порядка 12 миллионов. У нас вообще нет автомобильного и автобусного туризма. Мы прекрасно ездим в автобусные туры по Европе, а собственного туристического автобусного продукта у нас нет. При этом создать его не представляет никакой сложности.

— *Насколько мне известно, есть проблема большого серого рынка, особенно в южных городах. Как можно оценивать потенциальные доходы, если значительную часть денежного потока в отрасли невозможно отследить?*

— Да, стоит задача легализовать туристический рынок в Сочи, Крыму, Краснодарском крае, на Кавказе, Алтае. Восемьдесят процентов средств размещения там — нелегальные. Сейчас в правительстве обсуждается их классификация и легализация, запущен эксперимент в трех регионах: в Краснодарском крае, на Кавказе и в Крыму.

— *Почему частный бизнес не хочет легализоваться? Не хочет платить налоги?*

— Потому что как только они легализуются, они сразу попадают под определенные требования и правила, под проверки, контроль и прочее. Потом нужно переходить на белую бухгалтерию, зарплаты и так далее. А это уже другая рентабельность. Они попадают в одни конкурентные условия с легальными отелями. А не как это было в ковид: мы все стояли закрытые, а напротив нас гостевые дома все открыты. Почему? Потому что они не попадают под регулирование, это ИЖС. Люди живут и живут. И нет инструментов у государства постучаться в дверь и сказать: «Так плохо делать».

Нужны меры поддержки, которые стимулировали бы эту легализацию. Например, если ты легализовался, получи грант либо льготный кредит или дорогу тебе сделал муниципалитет за свои деньги. Потому что многие из этих средств размещения лишены инфраструктуры, и им точно нужны деньги.

Соответственно, мы получим еще сто тысяч средств размещения. Мы же сегодня вообще не контролируем, какой там сервис, что там вообще происходит. Они продаются на агрегаторах, их можно забронировать, заплатить за проживание и так далее. Сейчас в Минэкономразвитии рассматривается вопрос, что гостевые дома, не входящие в реестр, который будет в дальнейшем создан, будут исключены из всех официальных агрегатов. Они не смогут там продаваться. Такой проект сейчас рассматривается.

— *Есть данные по разным странам, что в структуре стоимости турпакета в среднем треть затрат туриста — это размещение в отеле, еще треть — транспорт и оставшаяся треть — питание. А у нас пропорция смещена в сторону транспортных расходов.*

— У нас большая часть средств идет на транспорт, потому что большая длинная страна. Если речь идет о том, чтобы прилететь в какой-то хаб, в Москву или Петербург, в пределах двух-трех часов лета, то да, эта пропорция приблизительно будет такой же. А если какие-то отдаленные регионы или более сложный маршрут с пересадкой, да еще и наземным транспортом нужно ехать, то до 70 процентов стоимости путевки будут транспортные расходы.

— *Давайте выберем несколько актуальных проектов, которые изменят наш туристический ландшафт. Что бы вы назвали?*

— Есть такие амбиции в туристической сфере, которые полностью поменяли бы рынок. Например, это каспийский кластер. По нему большие планы. Там десятки, сотни километров пляжей, песка, никак не застроены, у них ничего нет — предложения, сервиса никакого нет. Если проект каспийского кластера будет реализован, это будет большое подспорье для пляжного направления отдыха.

Второе — это «Новая Анапа». Концепция очень яркая. Большое количество номерного фонда на отдельной территории. Соответственно, государство дает инженерную, транспортную инфраструктуру и прочее, а старая Анапа и так является туристическим магнитом. Анапа, в которой сейчас живет 500 тысяч человек вместе со всеми деревнями вокруг, принимает сейчас четыре миллиона туристов. А после реализации проекта эта агломерация сможет принимать восемь миллионов.

Горнолыжные курорты — это сегодня одно из самых прорывных направлений. Есть несколько проектов, которые будут быстро развиваться, но ключевыми можно назвать дальневосточное направление — там планируется возвести несколько горнолыжных курортов. Потом — связка «Красная Поляна — Архыз» и далее связка трех территорий: Лагонаки в Адыгее — Архыз — Красная Поляна. Сегодня, чтобы доехать из Архыза на Красную Поляну, минимум 12 часов нужно. А если можно будет добраться за час-два, пусть с какими-то проблемами, ограничениями, тоннелями и так далее, это совершенно изменит туристический поток. Можно будет за одну поездку посетить сразу несколько курортов. Еще один крупный горнолыжный кластер будет на Шерегеше, там даже аэропорт планируют построить к 2027 году, можно будет прилетать прямо на курорт. В мире такой курорт есть только один — в Австрии, где аэропорт находится в десяти минутах езды от горнолыжного спуска. В создание туристического кластера на Шерегеше вовлечены крупные компании, такие как УГМК, Сибирский деловой союз, гостиничная компания

«Азимут». Сегодня это самые большие объекты комплексного развития территории, больше 400 гектаров. Такого никогда в стране не было. Причем эти курорты сразу делаются всеесезонными. Каждое лето число туристов в Шерегеше увеличивается в четыре раза — десятки тысяч людей, которые летом выбирают поездку в горы.

Кстати, сочинский кластер летом в горах показывает загрузку отелей под 60–80 процентов. Раньше никто летом в горах в Сочи не отдыхал. Сегодня там есть тропы, маршруты, водопады, сервисы, альпаки, хаски, тубинги всеесезонные и прочее, турист сегодня с удовольствием едет в горы. Тем более что через сорок-пятьдесят минут ты можешь оказаться на море. В Шерегеше сегодня обсуждается идея сделать там большой искусственный водоем.

Сегодня можно еще говорить о винном туризме и в целом о виноделии как туристическом направлении, потому что благодаря государственной поддержке виноделие стало развиваться и качество вина значительно улучшается. Винный туризм становится все более популярным.

Если будет решен вопрос с придорожными сервисами на дорогах общего пользования, люди поедут путешествовать по стране на машинах. Потому что сейчас нет заправок, негде жить, негде остаться, негде поесть. Очень дорогие платные дороги. Как только эти факторы будут сбалансированы, у нас вся придорожная инфраструктура загрузится. Автотуризм — это еще одно перспективное направление, которое я бы отметил.

Сегодня становится модно путешествовать по России, проводить мероприятия в разных городах — корпоративные выезды, свадьбы. Если раньше люди ехали со свадьбы куда-нибудь на Мальдивы, то сейчас свадьбы проводят на «Бирюзовой Катуни» на Алтае. Если раньше рафтинг был где-то за рубежом, то река Катунь — единственная река в мире, где есть все шесть уровней сложности для рафтинга. Раньше об этом говорили только спортсмены. Сейчас мы говорим о том же как о точке притяжения для туристов. Понятно, что на Алтай мы миллион туристов не привлечем — он все-таки небольшой, игрушечный. Но в нем есть и горная зона, и санаторно-курортная сфера, и суперприрода, и горнолыжный курорт. Новый курорт «Манжерок», который был построен Сбербанком и недавно открыт, — это большой проект, который влияет на туристические потоки на Алтае. Да, крупные компании идут первыми, реализуют масштабные проекты, потому что у них есть ресурсы, средства и компетенции. За ними пойдут инвесторы поменьше, которые строят отели поменьше, на 20–30–50 номеров, глэмпинги, модульные отели, создают рекреации вокруг крупных курортов. Это работает.

## Развитие через комплексный турпродукт

— *В конце прошлого года вы стали директором департамента по связям с общественностью, органами власти и СМИ ГК «Мантера-Групп». Сегодня это одна из крупных компаний в индустрии гостеприимства. Какие вы видите перспективы ее развития?*

— Компания была в основном локализована в Краснодарском крае, основные наши объекты — отели курорта «Красная Поляна», тематический парк развлечений «Сочи-парк». Сейчас компания вышла на федеральный уровень, создала управляющую компанию. В прошлом году стала владельцем курорта «Архыз». Сейчас рассматриваем еще несколько других регионов для развития, в том числе в плане создания горнолыжных курортов, игорных зон, тематических парков. У «Мантеры» есть уникальная компетенция в стране: десять лет после Олимпийских игр компания управляет «Сочи-парком», которому нет аналогов в мире. Это единственный парк в мире, который запускает каждый год большой тематический аттракцион.



«Автотуризм» — одно из самых перспективных направлений развития внутреннего туризма

Если будет решен вопрос с придорожными сервисами на дорогах общего пользования, люди поедут путешествовать по стране на машинах. Сейчас нет заправок, негде остановиться, негде поесть, дорогие платные дороги. Как только эти факторы будут сбалансированы, автотуризм резко возрастет

Никто в мире не запускает каждый год новый аттракцион, это очень дорого и сложно, в том числе с точки зрения интеграции — с отелями, другой инфраструктурой.

— Как это влияет на отельный бизнес?

— Летом в отеле «Богатырь» в «Сочи-парке» с учетом высокого спроса средняя цена на номер составляет 35 тысяч рублей в сутки, тогда как раньше было семь–десять тысяч.

— Туристы жалуются, что очень дорого стоят отели в Красной Поляне.

— В Красной Поляне, кстати, в этом году были ожидания немножко повыше, ориентировались на прошлый сезон. В итоге в этом году достаточно умеренные цены и в апартаментах, и в отелях. Цены в топовых отелях соответствуют уровню пятизвездочного отеля в Москве: 30–50 тысяч за номер в сутки. Есть и дешевле — от 5 до 20 тысяч за номер.

— Ощущаете ли вы конкуренцию с другими гостиничными компаниями — с «Космос Групп», «Азимутом»? Или обособленно все существуют?

— Конкуренция мотивирует прежде всего к тому, чтобы сохранять кадры. Это большой вопрос. Зарплату ты платишь, но часто этого недостаточно. Люди, особенно те, кто приезжает куда-то работать, хотят комфортные условия для жизни, хотят нормально питаться, ходить в фитнес, зубы лечить за счет ДМС от компании, отчисления в Пенсионный фонд делать.

В основном все крупные холдинги — «Мантера», «Космос», «Азимут» и так далее — сегментированы по разным направлениям. «Космос» — это городские отели и немного курортов. «Азимут» — городские отели плюс санаторно-курортная инфраструктура, которую они некоторое время назад выкупили у «РЖД-Здоровье». И у них практически нет классических курортов, но зато есть «Метрополь» в Москве и в Геленджике. Если говорить про «Мантеру», то мы сконцентрированы на отдыхе и развлечениях — у нас больше всего горнолыжных курортов, есть игровая зона, тематический парк, виноделие — этого ни у кого нет. Поэтому каждый развивает свое направление согласно своей компетенции.

— Кстати, об игровой зоне в Сочи. Насколько казино привлекательный бизнес в туристическом разрезе? Можно ли сравнить, скажем, с Макао в Китае?

— До Макао нам еще очень далеко. В Макао одно казино зарабатывает в день столько, сколько зарабатывают все казино России вместе взятые за год. У них поток туристов — 150 тысяч человек в день. И каждый что-нибудь съел, что-нибудь купил, разместился в гостинице. Фишка казино в том, что оно не доминанта. Речь идет о создании зоны отдыха, развлечений, досуга. Турист кучу денег на себя потратил, и вот оставшиеся 30 процентов принес в казино. И то из них 95 процентов посетителей — это просто любопытство. Это не игроки. Поэтому, если мы говорим о развитии игровых зон в нашей стране, их нужно включать в общие туристические проекты, это часть индустрии гостеприимства. И делать их не про ставки, а про досуг, развлечение и сервис. Так это работает за рубежом — на Филиппинах, в Сингапуре, в Макао, в США. ■

Алексей Долженков

# Совкомбанк купит Хоум Банк в рассрочку

Совкомбанк расширит свой розничный бизнес за счет приобретения Хоум Банка, не потратив на это ни копейки живых денег: за 51% он отдаст всего 5% своих акций, а остальные 49% оплатит позже



Прошло всего лишь два месяца с момента IPO Совкомбанка, а он уже решил сделать крупное приобретение — расширить свой розничный бизнес за счет приобретения Хоум Банка (Хоум Кредит энд Финанс Банк). Эмитент крупнейшей в России по большинству показателей карты рассрочки «Халва», Совкомбанк и эту свою покупку оплатит в рассрочку. Эта сделка — очередная в процессе перехода наших активов из рук иностранцев через руки временных держателей к уже заинтересованным инвесторам. По ее завершении число активных розничных клиентов Совкомбанка вырастет на 50% — до 9 млн, а розничный и депозитный портфели — на 25 и 20%, до 915 млрд и до 945 млрд рублей соответственно.

Сам же Хоум Банк долгое время был одним из лидеров на рынке розничного кредитования, но несколько лет назад его звезда значительно потускнела. Сейчас он занимает 34-е место по активам в ренкинге banki.ru (пятое место в нем занимает НКЦ), Совкомбанк в этом же ренкинге на девятом месте.

## Утром акции, вечером деньги

Начнем со структуры сделки. На первом этапе Совкомбанк получит 51% акций Хоум Банка в обмен на свои акции новой эмиссии в размере 5% уставного капитала. Акционеры Хоум Банка традиционно для сделок M&A (слияния и поглощения) и IPO/SPO возьмут на себя обязательства не продавать полученные акции Совкомбанка до 1 января 2025 года, так что никто из новоиспеченных миноритариев Совкомбанка не пострадает.

На втором этапе, до конца 2024 года, Совкомбанк планирует приобрести оставшиеся 49%. В этот раз оплата будет уже денежными средствами, но в рассрочку в течение 2024–2025 годов. Для сделки Хоум Банк оценили в 0,8 капитала (без учета «вечных» облигаций и дивидендов за 2023 год).

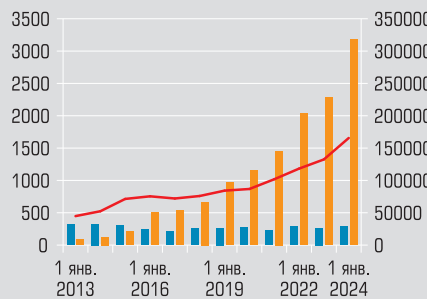
Как поясняет аналитик «Финама» **Игорь Додонов**, если исходить из базового капитала Хоум Банка на 1 января этого года на уровне 43 млрд рублей и чистой прибыли за прошлый год в 14,26 млрд рублей, Совкомбанк покупает его менее чем за 2,5 прибыли. Это существенно ниже собственного мультипликатора P/E Совкомбанка, составляющего 3,8, так что сделка выглядит вполне привлекательной для его акционеров.

Рынок тоже оценил новости о сделке вполне позитивно. Цена акций Совкомбанка с вечера 16 февраля (день публикации пресс-релиза о покупке) по 20 февраля поднялась примерно на

8%. Причем за несколько дней до этого, с 5 по 8 февраля, акции Совкомбанка и так подорожали примерно на 21% — как решили на рынке, на ожиданиях неких положительных новостей. Собственно, Совкомбанк не разочаровал: 16 февраля помимо намерения о покупке Хоум Банка было объявлено о рекордной прибыли за 2023 год в размере 95 млрд рублей и о планах выплатить дивиденды в размере 30% от чистой прибыли. Так что несколько скромные для хороших новостей 8%

Хоум Банк потерял темп и серьезно отстал от рынка

График 1



Расчет «Монокля» по данным отчетности за 9 мес. и формы 101.

■ Активы Хоум Банка ■ Активы Совкомбанка  
■ Активы банковской системы (правая шкала)

Источник: Банк России

## Покупка Хоум Банка означает для Совкомбанка

прирост клиентской базы

на 50% — это особенно

важно, так как стоимость

привлечения новых кли-

ентов для банков сейчас

очень высока

роста котировок, скорее всего, объясняются тем, что рынок уже отыграл их заранее. Впрочем, как напоминает начальник аналитического управления, член совета директоров банка БКФ **Максим Осадчий**, происходит все это в условиях низкой информационной прозрачности: доступная отчетность банков по РСБУ очень сильно агрегирована, то есть слабо детализирована.

Напомним, что декабрьское IPO Совкомбанка оказалось суперуспешным: оно прошло по верхней границе ценового диапазона. Общий размер IPO составил 11,5 млрд рублей. Предложение акций состояло исключительно из дополнительной эмиссии, действующие акционеры свои акции не продавали. Доля физических лиц в размещении составила 65%, институциональных инвесторов — 35%. Средства от IPO предполагалось использовать в обще-корпоративных целях в рамках дальнейшего развития Совкомбанка.

Как пояснил журналистам совладелец и первый зампред Совкомбанка **Сергей Хотимский**, переговоры о покупке Хоум Банка начались еще в 2023 году и ускорились благодаря IPO. «Одно дело пытаться договариваться без расхода капитала, то есть насчет оплаты собственными акциями непублично-го характера, другое дело, когда акции имеют объективную биржевую оценку», — пояснил он.

Тут есть интересный момент. Если не будет задержки с одобрением сделки, Хоум Банк будет консолидирован в отчетность Совкомбанка уже в 2024 году. И помимо средств от IPO и доходов Совкомбанка в оплату второй части сделки пойдут доходы, а возможно, и капитал самого Хоум Банка.

## Выгодная покупка

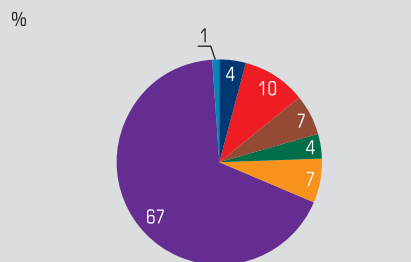
Выгода от сделки для Совкомбанка вполне очевидна. Помимо прироста клиентской базы, как по розничным кредитам, так и по депозитам, о чем мы писали в начале, Совкомбанк получит экспертизу Хоум Банка не только в рознице, но и в POS-кредитовании.

По словам Сергея Хотимского, интеграция начнется уже сейчас, и, по опыту, в течение 9–12 месяцев банки смогут перейти на единую лицензию. Он также предполагает, что если в 2024 году будут затраты на интеграцию, то в 2025-м общий эффект может составить около одного рубля дополнительной прибыли на акцию — по подсчетам «Монокля», это больше 20 млрд рублей.

На 1 января 2024 года кредиты физическим лицам до вычета резервов составляли 27% активов Совкомбанка (по методике сборника «Статистические

Основу активов Хоум Банка составляют розничные кредиты

График 2



■ Денежные средства и их эквиваленты  
 ■ Кредиты банкам ■ Долговые ценные бумаги  
 ■ Долевые ценные бумаги ■ Корпоративные кредиты  
 ■ Кредиты физлицам  
 ■ Прочие активы минус резервы по всем категориям

Источник: analizbankov.ru по данным отчетности

показатели банковского сектора РФ»), корпоративные кредиты — 32,6%, кредиты банкам — 13,9%. В случае Хоум Банка кредиты физлицам достигают уже 67,5% активов, корпоративные кредиты всего 6,8%, кредиты банкам — 10%. Как видим, речь скорее идет о желании Совкомбанка расширить свое присутствие в розничном сегменте.

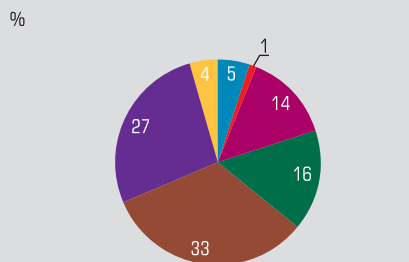
Ведущий эксперт ЦМАКП Ренат Ахметов также считает, что Совкомбанк идет на сделку для развития розничного сегмента своего бизнеса, и это экономически оправданный шаг. По его мнению, в среднесрочной перспективе эти затраты должны с лихвой окупиться (тут мы держим в уме масштабы ожидаемого прироста числа розничных клиентов — 50%!).

«Хоум Банк специализируется преимущественно на розничном сегменте как фондирования, так и кредитования (депозиты физических лиц составляют 94 процента от совокупного объема депозитов, а кредиты физическим лицам — 94 процента от совокупного кредитного портфеля), — рассказывает Ренат Ахметов. — Что касается Совкомбанка, то его бизнес-модель более универсальна и сбалансирована (доля средств населения в ресурсной базе около 49 процентов, кредитов населению в портфеле — 43 процента)».

Игорь Додонов дополняет, что Хоум Банк, помимо специализации на розничном кредитовании, также является лидером в РФ в сегменте POS-кредитования. Он предполагает, что Совкомбанк вполне может за счет клиентов Хоум Банка еще больше продвинуть свои карты рассрочки «Халва», а также получит значительное количество точек продаж практически по всей стране. «Есть потенциал, связанный с продажей клиентской базе Хоум Банка других банковских и страховых продуктов. Кроме того, Совкомбанк, вероятно,

Структура активов Совкомбанка более диверсифицирована

График 3



■ Денежные средства и их эквиваленты  
 ■ Депозиты в Банке России ■ Кредиты банкам  
 ■ Долговые ценные бумаги ■ Корпоративные кредиты  
 ■ Кредиты физлицам  
 ■ Прочие активы минус резервы по всем категориям

Источник: analizbankov.ru по данным отчетности

сможет выиграть от оптимизации административных затрат», — предполагает аналитик «Финама».

В самом Совкомбанке синергию своего собственного розничного бизнеса с Хоум Банком оценивают очень высоко. «Вместе с Хоум Банком мы получаем отличную экспертизу в товарном кредитовании, — рассказал «Моноклю» управляющий директор Совкомбанка Андрей Оснос. — При этом у нас 200 тысяч магазинов, которые принимают «Халву». У них 125 тысяч магазинов с товарным кредитованием. У нас — рассрочка, у них — товарное кредитование. Конечно, есть пересечения и напрямую это не суммируется, но по клиентам мы моментально прирастаем на 50 процентов — в этом году это будут самые большие темпы прироста клиентской базы». Что касается клиентской базы, то, по информации Андрея Осноса, у Хоум Банка 38 миллионов клиентов, из них три миллиона активных, причем пересечение с клиентской базой Совкомбанка в шесть миллионов активных клиентов «Халвы» не больше 5%. Это проверяли перед сделкой.

Кроме того, как пояснил Андрей Оснос, стоимость привлечения новых клиентов сейчас очень высокая. Ведь в целом число клиентов банков уже не растет. У всех уже есть одна-две-три карты, поэтому привлекать клиентов стало дорого. «Мы же моментально переевполняем план, который поставили рознице. Выдача кредитов сама по себе дорогая процедура, да и привлечение депозитов тоже. Помимо клиентов мы моментально получаем кредиты и депозиты, за которые мы ни копейки не заплатили», — добавил он.

Но дело не только в рознице. Довольно интересная синергия может также получиться из того, что и Хоум Банк, и Совкомбанк активно работают с маркетплейсами. К примеру, первый недав-

но запустил совместный проект с «Авито» по POS-кредитованию покупателей. Уникальность проекта в том, что впервые покупки в кредит стали доступны для товаров частных продавцов. Для них продажи в кредит бесплатны и ничем не отличаются от обычных заказов: деньги на карту продавца зачисляются сразу после того, как покупатель забрет заказ. Совкомбанк, в свою очередь, развивает кредитование для продавцов маркетплейсов — в частности, у него есть выгодные кредитные продукты для продавцов на Ozon и Wildberries.

Андрей Оснос говорит, что сейчас розничное кредитование чувствует себя несколько хуже, чем, например, средний бизнес. По его мнению, в этом году, как и в прошлом, локомотивом банковского бизнеса является средний бизнес, причем этот локомотив идет на реактивной тяге. Главная причина — процессы импортозамещения. «Розницу развивать сейчас очень тяжело, но когда в каком-то секторе не очень хорошо — это самое лучшее время для покупки, — пояснил управляющий директор Совкомбанка «Моноклю». — Тогда есть продавцы. Когда в секторе все хорошо — продавцов нет. Мы постоянно смотрим вокруг. Все знают про это. Если кто-то что-то продает, он приходит к нам автоматически».

Для Совкомбанка также важно, что Хоум Банк до недавнего времени был «дочкой» большой чешской финансовой группы с отличным западным риск-менеджментом.

«Это был сильный конкурент со специализацией на товарном кредитовании, — подчеркивает Оснос. — Такую экспертизу так просто не приобрести. У них отличная команда андеррайтеров, продавцов, риск-менеджеров, IT-специалистов. Найти и привлечь грамотных IT-специалистов очень трудно. Наша же команда состоит из людей, которые пришли из других купленных нами банков. Это и HR, и розница, и IT, и финансы, да и все остальные. Многие из них остались и уже десять лет с нами».

«С точки зрения публикуемой отчетности, Хоум Банк не выглядит котом в мешке: просрочка в портфеле ссуд менее одного процента, норматив достаточности собственных средств (Н1) около 15 процентов. Довольно качественный актив (по крайней мере, на первый взгляд)», — заключает Ахметов. Тут, скорее, нужно беспокоиться самому Совкомбанку, у которого Н1 на 1 января 2024 года составляет 12%, впрочем, до антилидеров среди системно значимых кредитных организаций по этому показателю — ГПБ с его 10,5% и ВТБ с 9,9% — ему еще далеко.





Совладелец и первый зампред Совкомбанка Сергей Хотимский поторопился провести IPO, чтобы оплатить акциями покупку Хоум Банка

Однако не все аналитики согласны с тем, что это однозначно выгодное приобретение. Так, Максим Осадчий хотя и признает, что покупатель получает актив с очевидной синергией, причем на первом этапе без ущерба собственному бизнесу — за счет допэмиссии акций, а не за счет кеша и что Совкомбанк значительно расширит бизнес, но в целом считает, что сейчас не лучшее время для экспансии.

Дело в том, что в ситуации, когда из-за боязни вторичных санкций некоторые банки в Эмиратах, Турции и Китае перестают обслуживать российских клиентов, а Банк России прикладывает все больше усилий для охлаждения кредитования, сейчас банкам лучше проявлять осторожность, а не вкладываться в развитие. Впрочем, без некоторого аппетита к риску рост бизнеса практически невозможен.

Отдельно отметим, что в плане тяжести санкций Совкомбанк (одним из первых попавший в санкционные списки) от присоединения Хоум Банка никакой выгоды не получит, даже временной. Как напоминает Игорь Додонов, последний, хотя формально и не отключен от SWIFT, находится в SDN-списке США и не может осуществлять валютные переводы.

### Вылетели из списка звезд

Выгода Совкомбанка вполне очевидна, в этой сделке вопрос скорее к акционерам Хоум Банка. Почему они согласились на такие условия? Ведь по факту денежную часть оплаты они частично получают из прибыли самого Хоум Банка!

«Условия сделки, прямо скажем, не очень щедрые для акционеров Хоум Банка, — рассуждает Максим Осадчий. — Первый этап предусматривает обмен

контрольного пакета Хоум Банка на допэмиссию новых акций Совкомбанка в размере пяти процентов его уставного капитала, причем без права продавать эти акции до конца года. То есть на первом этапе живых денег нынешние акционеры Хоум Банка не увидят, а контроль над банком потеряют. Столь жесткие по отношению к продавцам условия сделки заставляют задуматься об истинном состоянии Хоум Банка». Осадчий напоминает: в мае 2022 года Хоум Банк перешел из рук чешской группы PPF в руки новых собственников во главе с **Иваном Тырышкиным**. Затем банк был передан компании «Хоум капитал», собственники которой не раскрываются.

Тут есть интересный момент: десять лет назад, в январе 2014-го, активы Совкомбанка составляли всего 124 млрд рублей, в то время как Хоум Банк мог похвастаться активами в размере 325 млрд рублей. Время шло, и к январю 2024-го Совкомбанк подошел с 3,18 трлн рублей активов (расчет «Монокля» по данным отчетности банка за третий квартал 2023 года и прироста активов за четвертый квартал по данным формы 101). Что же касается Хоум Банка, то его активы на 1 января 2024 года составили скромные 291 млрд рублей (аналогичный расчет). Для сравнения: активы всей банковской системы за последние пять лет выросли на 94,4%, Со-

Рентабельность капитала (ROE) по МСФО за 9 месяцев 2023 г.

Банк	ROE (%)
Хоум Банк	25
Совкомбанк	51
Сбер	26
ВТБ	26,7
TCS Group	34,7

Источник: пресс-релизы банков по отчетности

вкомбанка — на 230% (!), а Хоум Банка на скромные 10%.

Один из лидеров розничного рынка хронически отстал от рынка, а ранее скромный универсальный банк значительно этот рынок обогнал.

Более того, даже по розничному сегменту за время санкций Хоум Банк проиграл своему будущему владельцу. По данным, которые приводит Максим Осадчий, розничный кредитный портфель Хоум Банка сократился на 7,9% — с 214,4 млрд рублей на 1 февраля 2022 года до 197,4 млрд рублей на 1 января 2024-го, тогда как розничный кредитный портфель Совкомбанка за этот период вырос на 45% — с 561 до 813,5 млрд рублей. Кроме того, в декабре прошлого года уставный капитал Хоум Банка снизился в два раза — с 4,2 до 2,1 млрд рублей.

По результатам трех кварталов рентабельность капитала (ROE) по МСФО Хоум Банка находится на уровне 25%, ниже показателей таких гигантов, как Сбер (26%) и ВТБ (26,7%), даже до «Тинькофф» с 34,7% ему далеко, что уж говорить про Совкомбанк с 51%.

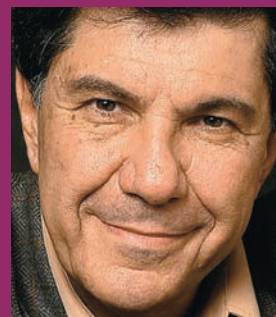
Разобраться в том, как именно это произошло и кто виноват в неудачах бывшей звезды розничного кредитования, сейчас практически невозможно. Детальная статистика и отчетность российских банков до недавнего времени была полностью закрыта, да и сейчас разве что можно сказать, что мы из полной темноты вышли в полосу плотного тумана. Даже в текущей структуре собственности Хоум Банка невозможно разобраться: из-за санкций эти данные все еще закрыты.

Однако Хоум Банк все еще остается очень привлекательным активом. Вопрос только в том, почему его текущие собственники пошли на эту сделку.

Ответ на самом деле довольно прост: они тоже внакладе не останутся. Как объясняет Ренат Ахметов, во-первых, они получают диверсифицированную структуру сделки (половину деньгами, половину акциями с перспективой роста стоимости: те, кто купил акции Совкомбанка по 11,5 рубля на IPO, уже сейчас в плюсе на 63%!), во-вторых, они в любом случае продадут дороже, чем приобрели: в сентябре 2022 года PPF Group продала Хоум Банк пулу частных российских инвесторов (в частности, председателю совета директоров СПБ биржи Ивану Тырышкину) за 531 млн евро (около 32 млрд рублей по курсу на тот момент). Можно предположить, что «Хоум капитал» перекупил его за сопоставимую сумму. Сейчас банк продадут за 48 млрд рублей, то есть в полтора раза дороже. ■

## Жак Сапир\* Старый Свет тушит свет

Экономический вес Европейского союза и зоны евро в мире снижается уже три десятилетия. События, произошедшие после 2019 года, усилили эту тенденцию, а санкции против России, ударившие бумерангом по самой Европе, делают ее практически необратимой



**Н**ынешние экономические трудности большинства стран Евросоюза в самой Европе принято трактовать как конъюнктурные неприятности, для преодоления которых понадобится один-два квартала. Однако более глубокий анализ свидетельствует о долговременной тенденции практически неуклонного сокращения веса ЕС и еврозоны как его ядра в глобальной экономике. За последние тридцать лет доля Евросоюза в мировом ВВП, если пользоваться измерениями по паритету покупательной способности, снизилась с 20,9% в 1992 году до 14,9% в 2022-м. За этот же период Китай более чем утроил свой вес в мировой экономике — с 4,5 до 18,4%, а Индия удвоила — с 3,6 до 7,2% (см. график 1).

Нисходящая тенденция столь же очевидна, когда дело доходит до патентов. В 1990 году патенты из всех 27 стран, которые объединены сегодня в ЕС, составляли 20% патентов тогдашнего абсолютного лидера в этом рейтинге — Японии и две трети патентов США. В 2019 году, если следовать данным Всемирной организации интеллектуальной собственности, Европа в двадцать раз отставала по патентам от сегодняшнего патентного лидера Китая.

Теперь посмотрим, как чувствовала себя европейская экономика в последние годы. Во время кризиса COVID-19 экономический рост внутри Евросоюза был слабее, чем в азиатских странах, экономики которых противостояли пандемии лучше, чем экономики европейских стран. Потеря динамики роста в ЕС по сравнению с остальным миром сохранилась и в фазе восстановления после кризиса COVID-19, которая в 2022 году была прервана резким обрывом связей с Россией после начала военного конфликта на Украине, что спровоцировало серьезное нарастание экономических трудностей в Европе, прежде всего по причине прекращения поставок российских нефти и газа.

\*Директор по исследованиям Высшей школы социальных наук (EHESS-Paris), профессор Школы экономической войны (EGE-Paris), иностранный член РАН.



График 1  
Европа постепенно утрачивает позиции в мировой экономике, уступая лидерство Китаю и в будущем — Индии

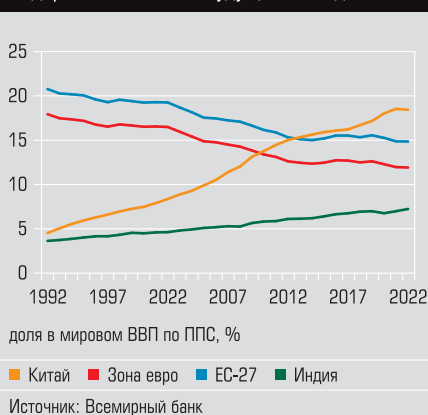
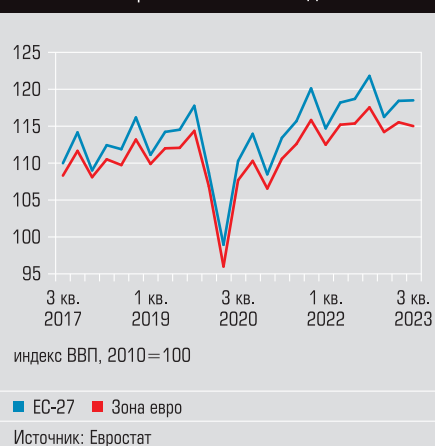


График 2  
Постковидное восстановление экономики Европы оказалось недолгим



## Глобальное отставание Евросоюза (прирост реального ВВП, %)

	Фактические значения	Оценка	Прогноз		Накопленным итогом в 2025 г. (2021 = 100)
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	
Мировой рост (рыночные обменные курсы)	3,0	2,7	2,6	2,7	111,5
Евросоюз	3,6	0,6	1,2	1,9	107,5
АСЕАН-5	5,5	4,2	4,7	4,4	120,2
Ближний Восток и Северная Африка	5,6	2,0	2,9	4,2	115,5
Страны с формирующимся рынком и страны со средним уровнем дохода	4,0	4,2	4,0	4,0	117,2
Развивающиеся страны с низким уровнем дохода	5,2	4,0	5,0	5,6	121,3

Источник: World Economic Outlook. IMF, January 2024

Этот энергетический шок имел прямые и косвенные эффекты. Прямой эффект заключается в увеличении издержек производства, так как альтернативные поставки — СПГ из США и Катара, дизельного топлива и нефти из Азии — стали обходиться существенно дороже, что серьезно затруднило бизнес в странах ЕС, особенно в энергоемких производствах. Косвенный эффект проявился в ускорении инфляции внутри Евросоюза. Последнее снизило покупательную способность населения, что привело к сокращению потребления, а впоследствии — к падению инвестиций и производства. Конечно, цены на сырье выросли еще в июне 2021 года, однако рост цен на энергоносители после февраля 2022-го оказался поистине разрушительным для экономической активности. (Постковидное восстановление спроса в развитых странах началось еще в ноябре 2020 года, взрывной рост наблюдался с декабря 2021-го по середину 2022-го. — «Монокль».)

Таким образом, масштабные антироссийские санкции ЕС возымели эффект бумеранга, подорвав основы экономического благополучия Старого Света. По моей предварительной оценке, «цена» экономических санкций против России для самого ЕС эквивалентна потере 3–3,4 процентного пункта роста ВВП в 2022–2024 годах. Примерно такая же оценка потеря для России.

Если мы разберем данные по странам, то увидим, что потери роста во Франции немного ниже, чем в Европейском союзе в целом, но в Германии они намного выше. В этом нет ничего удивительного, если вспомнить, что Германия была крупным торговым партнером России.

Согласно последним прогнозам МВФ, экономика ЕС по итогам 2025 года превысит реальный уровень 2021-го лишь на 7,5% — меньше, чем глобальная экономика в целом (+11,5%), не говоря уже о лидирующих зонах — странах АСЕАН-5\* (+20,2%) и развивающихся странах с низким уровнем дохода (+21,3%; в этой

группе задает тон быстро растущая Индия), см. таблицу.

Нынешнее снижение темпов роста можно объяснить отсутствием надежного драйвера роста внутри Евросоюза. Это понятно, если принять во внимание слабость потребления после сильного всплеска инфляции, который мы переживаем с 2021 года по настоящее время и который привел к потере покупательной способности домохозяйств, а также к потере экспортной способности, которую мы сейчас наблюдаем.

Ближайшие перспективы экономики ЕС не слишком оптимистичны. В настоящее время доминирует прогноз, в соответствии с которым реальный ВВП еврозоны сократится на 0,1% в четвертом квартале 2023 года после и без того плохого результата (–0,1%) в третьем квартале. Розничные продажи в октябре выросли очень слабо (+0,1%). Однако трехмесячная скользящая средняя этого показателя достигла самого низкого уровня за два с половиной года, то есть за весь период после окончания кризиса COVID-19. Промышленное производство тоже достигло самого низкого уровня за три года, сократившись в октябре на 0,7%. Еще более слабый результат — спад на 3,4% — показало производство машин и оборудования.

К этому следует добавить протесты фермеров, продолжающиеся с конца января. Эти протесты были заметны во Франции, а также в Германии, Нидерландах и даже в Польше. Они показывают, что проводимая в ЕС аграрная политика, которая съедает более трети европейского бюджета, сегодня находится в кризисе.

Крупные программы ЕС — The European Green Deal («Европейская «зеленая сделка»») 2020 года и REpowerEU 2022 года, призванные осуществить перезагрузку европейской экономики посредством кардинального повышения ее энергоэффективности с одновременным ускоренным переходом на неископаемые источники энергии, — пока что не до-

стигли своих результатов и не привели к оживлению европейской экономики.

Европа перестала быть одним из центров глобального экономического роста. Она уступила место Азии, в частности Китаю, Индии, Южной Корее, Индонезии и завтрашнему Вьетнаму. Ее способность предлагать привлекательную модель развития для остального мира быстро снижается, как мы сейчас наблюдаем в Африке.

Бывший французский министр **Жан-Пьер Шевенман** заметил в книге, написанной несколько лет назад, что Европе грозит исчезновение из истории. Застыв в моральных установках, которые сейчас, кажется, определяют ее политику, будь то с Россией или с Китаем, неспособная найти в себе силы отстаивать свои собственные интересы, как экономические, так и политические, она теперь рискует выйти из конкуренции в глобальной экономике. ■

Европа перестала быть

одним из центров гло-

бального экономического

роста. Она уступила место

Азии, в частности Китаю,

Индии, Южной Корее, Ин-

донезии и завтрашнему

Вьетнаму

\* Основанная в 1969 году Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (ASEAN) включает в себя 10 государств региона. МВФ в аналитических целях выделяет ядро АСЕАН из пяти государств — Индонезии, Малайзии, Филиппин, Сингапура и Таиланда.

Алексей Белогорьев\*

# Энергетический разворот на Восток: успехи и вызовы

Переориентация российского экспорта нефти и нефтепродуктов с санкционных рынков Запада на Восток и Юг вчерне завершилась. Однако для газового экспорта, как трубно, так и СПГ, задача замены европейского рынка оказалась на порядок сложнее



Рейдовая перевалка российской экспортной нефти в Кольском заливе

«ГАЗПРОМ НЕФТЬ»

**В** последние два года географическая структура экспорта российских углеводородов кардинально изменилась. Нельзя сказать, что случившийся разворот на Восток принципиально нов: первые шаги в этом направлении делались еще в 2000-е годы (нефтепровод ВСТО, проекты газопроводов в Китай и пр.). Чрезвычайные обстоятельства 2022–2023 годов подтолкнули нефтегазовую отрасль в ту сторону, куда она, в общем-то, и без того двигалась. Но изначальные намерения заключались не в замене западных рынков на восточные, а в расширении рынков сбыта за счет Востока. Поэтому, несмотря на идейно удобренную почву, такой поворот остается испытанием для

\* Директор по исследованиям Института энергетики и финансов.

отечественной нефтяной отрасли и по-прежнему крайне жестким вызовом для отрасли газовой.

## Нефть: Индия рулит

В части экспорта нефти и основных нефтепродуктов нынешний год вряд ли принесет какие-то радикальные перемены: за 2022–2023 годы поставщики адаптировались к эмбарго со стороны ЕС и к западным санкциям, переориентировали основной объем морских отгрузок на азиатские рынки.

Существенных недостатков у новой структуры экспорта российской нефти два: это доминирование всего трех рынков — Индии, Китая и в меньшей степени Турции, а также зависимость объема поставок (прежде всего Urals) от применения дисконтов к эталонным сортам нефти (к концу 2023 года они вернулись к уровню выше 20 долларов за баррель).

Значительная разница между ценами на Urals в портах отгрузки и разгрузки объясняется не только заложенной прибылью импортеров, но и увеличением маржи посредников и трейдеров, для которых возросли риски работы с российскими нефтяными грузами. При экспорте в Индию и Китай активно используются всевозможные серые схемы: перевозки так называемым теневым флотом, морская перевалка с судна на судно, участие мелких, зачастую никому не известных трейдеров-посредников и т. п. Все это негативно сказывается на стоимостных показателях экспорта.

Поставки нашей нефти в КНР устойчивы и составляют 1,2–1,4 млн баррелей в сутки. Поставки в Турцию, напротив, нестабильны (как правило, 0,2–0,4 млн баррелей в сутки), но их роль в общем балансе экспорта не является определяющей. С точки зрения страновой структуры

беспокойство вызывает главным образом Индия: с одной стороны, она закупает огромные объемы нефти (в среднем около 1,5 млн баррелей в сутки, см. график 1), а с другой — спрос здесь потенциально может быть весьма волатильным и сильно зависит от ценовой конкурентоспособности российских поставок (величины дисконтов). Со второй половины 2022 года Индия импортировала от 2,2 млн баррелей в сутки (во второй половине мая 2023 года) до 1,2 млн (в начале декабря 2023-го).

Индия также известна болезненным отношением к риску вторичных санкций, что в условиях постоянного санкционного давления со стороны США создает дополнительную неопределенность. Характерный пример — возникшие с прошлого ноября сложности с поставкой в Индию нефти марки Sokol, добываемой в рамках проекта «Сахалин-1» (осенью 2023 года в страну отгружалось 140 тыс. баррелей в сутки). Проблемы были вызваны ужесточением контроля США за соблюдением санкций в отношении перевозок российской нефти с нарушением условий ценового потолка и сложностей с оплатой (через банки ОАЭ). В итоге целый ряд танкеров не смогли зайти в индийские порты и значительную часть поставок Sokol пришлось перенаправить в Китай, независимые НПЗ которого отличаются низкой чувствительностью к подсанкционным поставкам (они, в частности, являются основными покупателями венесуэльской и иранской нефти).

На основе анализа, проведенного Институтом экономики и финансов, можно утверждать, что вопреки многочисленным слухам и публикациям в западных СМИ Индия рассчитывается за российскую нефть не столько рупиями, сколько дирхамами ОАЭ либо долларами, а с недавнего времени изредка и юанями (хотя правительство страны не приветствует использование последних для оплаты импорта).

## Нефтепродукты: Ближний Восток вместо Европы

Поставки отечественных нефтепродуктов в западные страны в 2023 году продолжились резко сокращаться под влиянием эмбарго, введенного странами ЕС в прошлом феврале. Однако российским компаниям удалось не только быстро переориентировать экспорт в этом сегменте, но и сохранить и даже повысить диверсификацию направлений отгрузок.

Наиболее крупными рынками сбыта в 2022–2023 годах стали страны Ближнего Востока и Турция. Поставки в Китай и Индию тоже значительны, но не доминируют. Немалую роль в структуре продаж играют и страны Африки, Юго-Восточной Азии и Латинской Америки.

Фактически наши нефтепродукты более или менее равномерно поступают сейчас на все основные региональные рынки развивающихся стран.

И хотя в остальном для сегмента нефтепродуктов характерны те же проблемы, что и для сегмента нефти (возросшие транспортные издержки, необходимость применения дисконтов и пр.), переориентацию их экспорта на страны глобального Юга можно признать лучшим примером диверсификации поставок в нефтегазовой отрасли и, наверное, одним из наиболее успешных в экономике РФ в целом.

Заметным новым вызовом в 2024 году станет необходимость перенаправления экспорта СУГ, который прежде почти не был затронут санкциями. Евросоюз, на который в прошлом году пришлось около 75% всех российских поставок СУГ, 18 декабря ввел эмбарго. Изменение логистики — задача непростая, особенно учитывая отсутствие необходимой транспортной инфраструктуры (провозных мощностей железной дороги и портовых терминалов) в восточном направлении.

## Трубопроводный газ: Европу полностью не компенсировать

Начиная с 2013 года экспортная стратегия России в газовой отрасли под влиянием «НоваТЭКа» стала медленно сдвигаться в сторону приоритетного развития сегмента СПГ. Но даже после ввода в строй завода «Ямал СПГ» доля СПГ в физическом объеме поставок газа в 2020–2021 годах достигла всего 17%. На трубопроводный экспорт в ЕС, Турцию и страны бывшей Югославии в 2021 году по-прежнему приходилось 69% всего экспорта. В 2022-м эта доля упала до 50%, в 2023-м — до 32%. И если в отношениях между Россией и Евросоюзом ничего не изменится к лучшему, то уже в 2026 году она опустится ниже 20%.

Частично такая динамика объясняется плановым ростом поставок в КНР по газопроводу «Сила Сибири». В 2021 году они составляли 10 млрд кубометров в год, в 2023-м уже 22,7 млрд, в 2024-м, вероятно, достигнут 30 млрд, а в 2025-м должны выйти на проектную мощность в 38 млрд. Но основная причина столь резкого уменьшения доли Европы лежит в обвальном падении числа сделок.

По данным ENTSOG, в 2023 году экспорт российского трубопроводного газа в страны ЕС и бывшей Югославии составил 24 млрд кубометров (66 млн кубометров в сутки), в том числе в страны ЕС, оценочно, 21,2 млрд (58 млн в сутки). Таким образом, поставки в ЕС упали почти в три раза относительно уровня 2022 года и в семь раз относительно

2021-го. В текущем году отгрузка может остаться примерно на том же уровне, но в дальнейшем, если отношения России с Европой не нормализуются, продажи продолжат плавно снижаться. Дополнительным риском может стать окончание в следующем январе действия пятилетнего контракта на транзит газа через Украину: хотя полное прекращение транзита в 2025–2026 годах выглядит маловероятным, сомнения в надежности поставок способны подтолкнуть импортеров в странах ЕС (главным образом в Словакии и Австрии) к ускоренному отказу от российского газа.

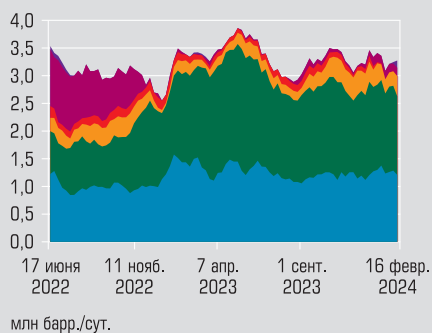
Турецкий рынок — крупнейший в Европе с осени 2022 года — тоже медленно сужается, несмотря на все разговоры о турецком газовом хабе. По итогам 11 месяцев прошлого года экспорт российского трубопроводного газа на внутренний рынок Турции снизился, по данным EPDK, на 2,1% год к году — до 57,2 млн кубометров в сутки. Причем в первом полугодии отмечалось сильное падение, компенсированное ростом поставок в третьем и особенно в четвертом квартале. По всей видимости, за 2023 год в страну поступило около 21 млрд кубометров газа. Хотя это и близко к значению 2022 года (21,5 млрд кубометров), но заметно меньше прежнего — до 2019 года — объема поставок.

Стагнация на низком уровне и вероятное дальнейшее сокращение поставок в западном направлении вроде бы создает благоприятный фон для переориентации экспорта трубопроводного газа на Восток. Однако говорить о полноценном замещении не приходится: фактически единственным покупателем в Азии является КНР. Помимо «Силы Сибири» с 2028 года ожидается начало уже zakontraktovанных поставок сахалинского газа в Китай по так называемому дальневосточному маршруту (до 10 млрд кубометров в год).

Кроме того, Россия может договориться о своповых операциях с Казахстаном и Узбекистаном. У обеих стран есть контракты на поставку газа в КНР (до 10 млрд кубометров в год каждая), которые местные компании не в состоянии полноценно исполнять из-за ухудшения газового баланса. Объем экспорта из РФ в Узбекистан может на первом этапе (в 2027–2028 годах) составить до 10 млрд кубометров, распределенных поровну между внутренним рынком и свопом в Китай. Казахстан, скорее всего, будет стараться сохранить поставки в КНР газа собственной добычи на уровне 4–5 млрд кубометров в год — тогда Россия заключит соглашение на своп на оставшиеся 5 млрд.

Суммарный экспорт российского трубопроводного газа в КНР с 2028 года

Структура морского экспорта нефти из России в разрезе стран-покупателей\* График 1



млн барр./сут.

\*4-недельная скользящая средняя.

■ Китай ■ Индия ■ Турция ■ Болгария  
■ Прочие ■ Неизвестно

Источник: ИЭФ по данным Eikon и Bloomberg

можно оценить в 57 млрд кубометров. Это обеспечит рост продаж на 47 млрд кубометров в год от уровня 2021 года на фоне падения отгрузок в европейском направлении на 120 млрд.

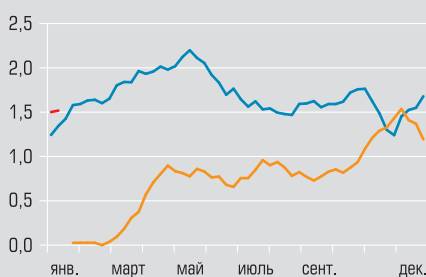
Коммерческие поставки по газопроводу «Сила Сибири-2» начнутся не ранее 2030–2032 годов, а выход на проектную мощность (50 млрд кубометров в год) вероятен к 2034–2035 годам. Но уверенности в том, что этот проект вообще будет реализован, до сих пор нет. С точки зрения Китая, основные его недостатки — необходимость предоставления долгосрочных гарантий спроса на столь большой объем газа на фоне высокой неопределенности газового баланса КНР после 2030 года, а также чрезмерный рост доли России в структуре импорта газа, что противоречит традиционной китайской политике диверсификации источников поставок. Но КНР может согласиться на этот проект в силу геополитических причин: для получения резервного источника газа на случай перебоев с поставками СПГ из-за возникновения санкционных или военных угроз в контексте ожидаемого тайваньского кризиса. Для нашей страны проект «Сила Сибири-2» также представляется рискованным в силу монополии (что в будущем грозит изменением контрактных условий в худшую сторону), сомнений в долгосрочной стабильности спроса (риска недозагруженности) и необходимости больших капитальных затрат на создание газотранспортных мощностей внутри России и Монголии (последняя выступает страной-транзитером).

Теоретически возможны также своповые операции с Ираном при посредничестве Азербайджана (как вариант, наш газ будет обеспечивать внутренние потребности северо-западных провинций Ирана в обмен на долю РФ в производимом здесь СПГ). Однако для поддержания

таких отношений необходимо хотя бы частичное снятие с Исламской Республики санкций США, блокирующих развитие его СПГ-отрасли. Кроме того, свопы с Ираном могут создать дополнительную и ненужную конкуренцию российскому СПГ на рынке Ближнего Востока и Южной Азии, поэтому их целесообразность остается под вопросом.

В целом у России нет возможности заместить выпавшие в 2022–2023 годах объемы экспорта трубопроводного газа в Европу за счет роста поставок в другие регионы. Тем более что в случае с «Силой Сибири» и дальневосточным маршрутом речь идет об использовании совсем иной ресурсной базы, изолированной от Единой системы газоснабжения, которая охватывает Западную Сибирь и европейскую часть страны. В физическом выражении компенсировать снижение трубопроводного экспорта способен только рост поставок сжиженного газа.

Экспорт российской нефти в Индию График 2



млн барр./сут.

■ 2022 ■ 2023 ■ 2024

Источник: ИЭФ по данным Bloomberg

### СПГ: задача выживания

Поставки СПГ остаются наиболее западно ориентированным направлением отечественного энергетического экспорта. Дело в том, что сами западные страны, в том числе ЕС, не спешат отказываться от нашего газа в условиях весьма ограниченного предложения на мировом рынке. Играет роль также наличие у европейских и японских компаний крупных долгосрочных контрактов на покупку российского СПГ.

Отечественные предприятия не стремятся переориентировать поставки на азиатский рынок прежде всего в силу логистических особенностей: экспорт в Евросоюз обеспечивает наиболее короткое плечо транспортировки, что позволяет экономно задействовать доступный флот судов-газовозов (чем меньше расстояние, тем больше рейсов судно может совершить за год). Влияет и размещение основных действующих и новых мощностей по производству СПГ в Арктике: транспор-

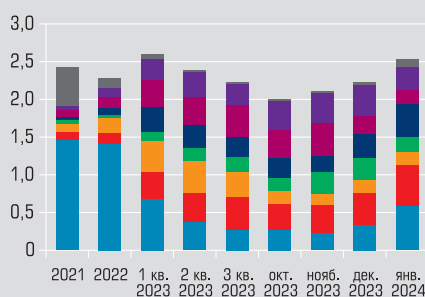
тировка газа по Севморпути в восточном направлении затруднена и, как правило, требует ледокольного сопровождения и/или использования судов ледового класса Arc7. Причем для новых заводов, в частности «Арктик СПГ-2», эта зависимость выглядит даже более серьезной в силу искусственно сложившегося дефицита флота (из-за срыва сроков поставок новых газовозов из Южной Кореи и с российского завода «Звезда»).

Как следствие, основным рынком сбыта для российских СПГ-заводов, кроме «Сахалина-2», в 2023 году оставались страны ЕС: на них пришлось 48% всех отгрузок (в 2022-м — 50%). Второе место традиционно заняла Япония (19,6%), третье — Китай (19,3%), четвертое — Южная Корея (5,5%). Это соотношение в последние годы остается более или менее устойчивым, хотя доля КНР постепенно растет. Помимо обозначенных стран в прошлом году наш газ в небольших объемах — чаще всего речь идет о единичных рейсах — поставлялся на Тайвань, в Индию, Кувейт, Турцию и Норвегию. В 2022 году также фиксировались отгрузки в Индонезию, но в 2023-м они не возобновились.

Экспорт российской СПГ в КНР носит неравномерный характер. Период пикового роста в 2022–2023 годах приходился на июль–октябрь, а в январе–июне поставки держались на минимальном уровне. В феврале и мае прошлого года осуществлялись отгрузки с «Ямал СПГ», в августе подключился среднетоннажный завод «Портовая СПГ».

Внутри ЕС основными покупателями по-прежнему выступают четыре страны: Испания, Франция, Бельгия и Нидерланды. Небольшие объемы импортируют также Греция, Португалия, Финляндия и Швеция. В январе 2023 года фиксировались последние поставки в Италию. Из всех европейских стран полностью от российского газа пока отказались только Литва и Великобритания.

Экспорт российских нефтепродуктов по направлениям отгрузок График 3



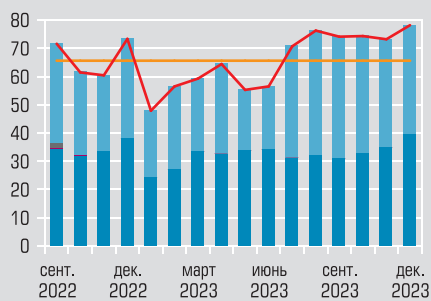
млн барр./сут.

■ Европа ■ Африка ■ Турция ■ Индия, Китай ■ Бл. Восток ■ ЮВА ■ Лат. Америка ■ Прочие

Источник: ИЭФ по данным Eikon

Среднесуточные поставки трубопроводного газа в Европу\* по точкам входа в ГТС стран ЕС

График 4



млн куб. м в день

\*Без учета Турции и Молдавии.

■ Вельке Капушане (Словакия)  
■ Берегово (Венгрия) ■ Лухамаа (Прибалтика)  
■ Балканский поток ■ Всего ■ Средняя в 2023 году

Источник: ИЭФ по данным ENTSOG

Учитывая, что с «Сахалина-2» газ поставляется лишь в азиатские страны, зависимость остальных заводов от рынка ЕС остается значительно выше средней. Для «Ямал СПГ» в 2023 году она составила 72,5% (в 2022-м — 75%), для «Криогаз-Высоцка» — 91% (в 2022-м — 96%), для «Портовой СПГ» — 45% (в 2022-м — 20%).

В декабре Европейский парламент и Совет ЕС предварительно согласовали обсуждавшийся с марта прошлого года законопроект, предоставляющий национальным правительствам стран ЕС право временно запрещать российским и белорусским экспортерам бронировать инфраструктурные мощности, необходимые для поставок СПГ и трубопроводного газа, «с целью защиты основных интересов безопасности государств — членов ЕС и принимаия во внимание безопасность поставок и цели диверсификации». Поэтому нельзя исключать введения в ближайшие два-три года ограничений на бронирование мощностей регазификационных терминалов в отдельных странах Евросоюза для газозовов, перевозящих наш СПГ. Маловероятно, что такой запрет коснется Франции, Бельгии, Нидерландов, Финляндии и Греции, но он вероятен в Испании, власти которой в последние пару лет неоднократно заявляли об отказе от импорта российского газа в ближайшем будущем.

Рано или поздно введение подобного квазиэмбарго со стороны ЕС, несомненно, приведет к переориентации отечественного экспорта СПГ на Восток. Но заводы к такому сценарию пока не готовы.

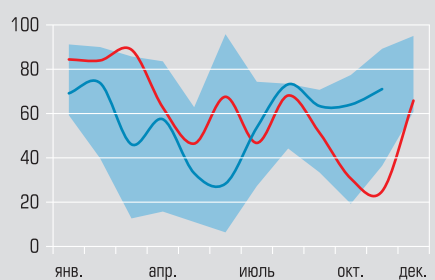
Санкции США, введенные осенью 2023 года против проекта «Арктик СПГ-2», направлены на то, чтобы воспрепятствовать поставкам газа с этого завода. С точки зрения структуры экс-

порта они, скорее, будут подталкивать оператора проекта направлять как можно больше грузов в Европу — в силу временной нехватки судов-газовозов, особенно арктических классов. Но отгрузки в Европу с Гыданского полуострова вряд ли станут массовыми из-за политического противодействия внутри ЕС.

Стоит отметить, что судьба долгосрочных контрактов «Арктик СПГ-2» остается туманной. Французская TotalEnergies заявила, что в этом году не будет забирать газ с завода. Остальные акционеры (CNPC, CNOOC и консорциум Mitsui и JOGMEC), насколько известно, запросили у США вывода из-под санкций, однако вряд ли получат послабления. ООО «Арктик СПГ-2», со своей стороны, ранее объявляло о форс-мажорах по своему портфелю контрактов (с Shenergy Group, Zheijang Energy, Repsol и пр.). Поэтому в нынешнем году, по всей видимости, есть смысл надеяться только на спотовые продажи, и весь газ придется реализовывать ООО «Арктик СПГ-2».

Экспорт российского газа в Турцию весьма волатилен

График 5



млн куб. м

■ Диапазон 2017–2021 ■ 2022 ■ 2023

Источник: расчеты автора по данным EPDK

Теоретически продукцию первой очереди завода (6,6 млн тонн в год) можно продавать на спотовой основе (таковой обычно считают контракты длительностью до трех месяцев). В прошлом году на спот приходилось 28% всей мировой торговли СПГ и еще 7% — на краткосрочные контракты (длительностью до четырех лет). Есть ряд стран, для которых спотовые и краткосрочные сделки составляют основной объем экспорта — это, в частности, Ангола (98% в 2022 году), ОАЭ (86%), Норвегия (75%), Египет (73%). К ним примыкают и США (61%). Но это все же не доминирующая форма международной торговли, и после ценового кризиса 2021–2022 годов покупатели к ней немного охладели: поставки по долгосрочным контрактам с нефтяной привязкой оказались существенно дешевле. Спот может стать частичным и временным решением, но опора только на него — это постоянный риск, сильно

снижающий отпускные цены, поскольку покупатели требуют значительных дисконтов. Кроме того, учитывая прямые санкции против оператора проекта, не совсем понятно, кто сможет продавать газ таким образом, чтобы контрагенты не чувствовали угрозы вторичных санкций.

## Сообщающиеся сосуды

Поворот на Восток правильнее было бы называть поворотом на глобальный Юг, поскольку большую роль в нем играют страны Южной и Юго-Восточной Азии, а в долгосрочной перспективе, вероятно, также Африки и Латинской Америки.

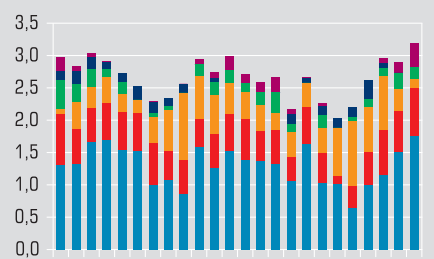
В нефтяной отрасли такой поворот уже почти завершился, а вот в газовой едва начался. И в части экспорта газа, в том числе сжиженного, он будет наиболее сложным, долгим и драматичным.

Даже на фоне регионализации международной энергетической торговли в 2010–2020-х годах локальные нефтегазовые рынки остаются сообщающимися сосудами. И прекращение прямых поставок российских углеводородов в западные страны не означает, что эти государства полностью перестают зависеть от импорта. Они по-прежнему чувствительны к общему предложению РФ на мировом рынке. Характерный пример — увеличение объемов ввоза в ЕС нефтепродуктов, производимых в Индии и других странах из нашей нефти. Вполне осознанное и легальное. Иными словами, «поворот» не означает полного выпадения России из цепочек поставок энергоресурсов в западные страны. Напротив, он парадоксальным образом сближает рынки Востока и Запада, поддерживая общую глобализацию мировой торговли.

■ При написании статьи были использованы материалы ИЭФ, подготовленные Алексеем Белогорьевым, Александром Титовым и Михаилом Журавлевым

Отгрузки российского СПГ по направлениям поставок

График 6



млн т в месяц

■ ЕС ■ Япония ■ КНР ■ Южная Корея  
■ Прочая Азия ■ Прочая Европа

Источник: ИЭФ по данным Eikon

## Александр Механик Победы русского фотона\*

В интервью, посвященном памяти Валентина Гапонцева — основателя крупнейшей в мире лазерной корпорации IPG, Николай Евтихийев, генеральный директор компании «ИРЭ-Полюс», с которой, собственно, и началась история IPG, рассказывает о том, как появилась компания, о ее достижениях и о перспективах развития лазеров и лазерных установок в России и в мире

Д

двадцать третьего февраля исполнилось бы 85 лет выдающемуся российскому физику, инженеру и предпринимателю Валентину Гапонцеву — основателю и руководителю крупнейшей в мире лазерной корпорации IPG, выросшей из российской компании «ИРЭ-Полюс», которая теперь является подразделением IPG.

НТО «ИРЭ-Полюс» было создано в декабре 1991 года ведущим лабораторией Института радиотехники и электроники (ИРЭ) РАН Валентином Гапонцевым и сотрудником НИИ «Полюс» Александром Шестаковым. ИРЭ и «Полюс» стали соучредителями НТО.

Первоначально предполагалось, что НТО займется внедрением в России разработок в области твердотельных лазеров и лазерных материалов, однако, как выяснилось, выбранные направления оказались коммерчески бесперспективными.

Гапонцев предложил закрыть неэффективные проекты и сосредоточиться на новом перспективном направлении — волоконных лазерах и усилителях. Но группа Шестакова отказалась поддержать изменения в бизнесе, в начале 1994 года коалиция распалась и команда «Полюса» вышла из состава НТО.

В течение 1993–1994 годов коллективом НТО были разработаны первые прототипы волоконных усилителей света с диодной накачкой, превышающих по мощности зарубежные аналоги. Финансирование этих разработок взяла на себя крупная итальянская фирма Italtel. Когда встал вопрос о постановке производства, Italtel предложила провести эти работы в Италии. Сошлись на организации независимой компании в Германии, где Гапонцеву к тому времени удалось найти новый крупный заказ. В 1995 году он переехал на работу в ФРГ и основал фирму IPG Laser GmbH.

В 1998 году Гапонцев основал фирму IPG Photonics Corporation в Оксфорде (США), которая в 2000 году стала штаб-квартирой транснациональной группы IPG.

В настоящее время в компании работает высококвалифицированный интернациональный коллектив сотрудников из нескольких сотен человек, включая более 50 докторов наук. Большинство научно-технического персонала группы составляют граждане России и наши бывшие соотечественники.

И Валентин Павлович всегда подчеркивал, в том числе в интервью нашему журналу (это было первое его интервью российской прессе, см. «Скорость русского фотона», «Эксперт». № 27 за 2008 год), что он российский предприниматель и его компания — российская.

А НТО «ИРЭ-Полюс» и сейчас является крупнейшим разработчиком и производителем лазеров в России. Линейка производимых компанией изделий включает в себя более 600 различных высокотехнологичных продуктов, многие из которых не имеют аналогов на мировом рынке.

Мы встретились с генеральным директором НТО «ИРЭ-Полюс», доктором физико-математических наук, профес-



Основатель и руководитель компаний «ИРЭ-Полюс» (1991–2021 гг.) и IPG (1998–2021 гг.) Валентин Гапонцев

сором, заслуженным деятелем науки РФ, ближайшим сотрудником и соратником Валентина Гапонцева Николаем Евтихийевым, чтобы обсудить историю и причины столь блестящего и столь редкого среди высокотехнологичных российских компаний успеха нашего соотечественника, а также перспективы развития российского подразделения компании и в целом лазерной отрасли в России.

— Как и почему, по вашему мнению, Валентину Павловичу за столь короткий срок удалось создать из небольшого российского, по-современному говоря, стартапа компанию мирового уровня? Это получилось благодаря его научным достижениям, характеру, сложившимся обстоятельствам, умению найти себя?

— Я думаю, что все это было. Но только потому, что к этому времени он себя уже нашел. Потому что, как мне кажется, он целеустремленно шел к чему-то такому большому еще с института, а может, и раньше. Вся его история об этом: он учился во

\*Статья публикуется одновременно в журналах «Монокль» и «Стимул».





Генеральный директор НТО «ИРЭ-Полюс», доктор физико-математических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ Николай Евстихийев

Львове, окончил институт по специальности «радиоэлектроника», поработал, как положено, по распределению, а через три года все-таки отправился в Москву, чтобы поступить в аспирантуру Физтеха. Ему хотелось работать на переднем крае науки, и одновременно у него была мало кому присущая склонность доводить начатое до конца: не просто повозиться с чем-то и получить хоть какой-то результат, а добиться, чтобы этот результат получил конкретное применение, и применение серьезное.

Известен такой ответ на вопрос, что такое инновация: это разработка, которая превратилась в деньги в кармане. Валентин Павлович был ориентирован именно на это. Он стремился довести свои разработки именно до такого уровня. После аспирантуры, после защиты диссертации он продолжал работать в Институте радиоэлектроники РАН, где занимался лазерными стеклами и полученный результат смог довести до такого состояния, что стал, наверное, самым крупным специалистом в мире в области лазерных стекол. Это были знаменитые лазерные эрбиевые стекла, которые до сих пор используются в дальномерах, потому что их излучение — полтора микрона — безопасно для глаз.

Но в то время Академия наук была плохо приспособлена к тому, чтобы не просто делать что-то новое, но и доводить эти разработки до серийного выпуска. А он все время пытался.

Если помните, были такие молодежные центры, которые начали создавать во время перестройки, он тогда этим всем занимался тоже. А потом решил попробовать сделать свою небольшую фирму — это была как раз компания «ИРЭ-Полюс», которая должна была продолжать работы в том же направлении — стекол. Но он уже понимал, что это не предел: эти стекла до сих пор используются в производстве, но это направление, которое не даст крупного выигрыша. И тогда в какой-то момент к нему пришла идея сделать лазер на оптоволокне. Он, конечно, был очень известный ученый, но самое главное, и это меня в нем восхищает больше всего, это был симбиоз прекрасного ученого, выдающегося инженера и, как потом выяснилось, еще и великолепного бизнесмена с такой тонкой интуицией, которая просто потрясает.

Когда он только решил начать работу в этом направлении, такие лазеры давали сотни милливатт в лучшем случае, а он со своей командой создал прибор сразу на несколько ватт. И это был успех мирового уровня.

А дальше Гапонцев поставил задачу развить этот успех и продавать новые лазеры в Европу, потому что именно там были заказчики. Поэтому он создает компанию в Германии, которая начинает работать на весь мир. К сожалению, в России в девяностые годы подобные разработки были не востребованы. Но благодаря его упорству «ИРЭ-Полюс» здесь, в России, продолжал работать. Группа единомышленников состояла из его учеников — физтеховских студентов и аспирантов, которые потом приходили работать в компанию. А потом и кафедра в Физтехе появилась.

И его ученики стали основным ядром компании IPG в США, которая сегодня является, если не крупнейшей, то одной из двух крупнейших по объему выпуска лазеров в мире.

— *Когда мы с Андреем Виньковым писали статью в «Эксперте», IPG была крупнейшей...*

— Мы все время соревновались с компанией Coherent. Это была крупнейшая компания, потом она слилась еще с несколькими, и появилась компания-гигант. Но и основателем этого направления волоконных лазеров, и продолжателем его была и остается компания IPG. И к чему это привело в итоге? Привело к тому, что сегодня можно совершенно четко сказать: усилиями Гапонцева создано новое направление промышленности — лазерное машиностроение, которого не было и которое невозможно было создать без его научных и инженерных достижений. Возвращаясь к вашему вопросу: Гапонцев вырос в себе человека, который должен был сделать что-то большое. И сделал.

— *И это результат его научно-технического предвидения, ведь перспективы развития волоконно-оптических лазеров и их применения до него недооценивались во всем мире...*

— Непросто недооценивались, считалось, что ничего подобного сделать нельзя. Но ему в конце концов это удалось сделать. Важно еще, что с самого начала он всегда пытался собрать и сохранить у себя все необходимые технологии для изготовления важнейших компонентов. Конечно, мы не выпускали микросхемы, но всеми остальными компонентами мы старались обеспечивать себя сами.

— *Он говорил нам в своем интервью еще в 2008 году, что к аутсорсингу относится очень отрицательно, и всегда подчеркивал, что не доверяет свои идеи кому-то другому...*

— Это только одна сторона. Кроме того, надо было себя обезопасить. Если ты хочешь производить что-то вне зависимости от влияния рынка, ты должен иметь надежное производство всех своих основных компонентов.

И еще один момент: подходы к штучному или малосерийному производству и к крупносерийному абсолютно разные. Если сегодня надо что-то попробовать, то быстро собираешь макет из тех компонентов, что имеются в наличии: японские так японские, российское так российское, что-то свое — тоже нет проблем. Но если ты начинаешь выпускать свое изделие серийно, начинает работать совсем другая экономика.

Например, одним из элементов управления лазерным излучением являются акустооптические модуляторы, которые фактически включают и выключают излучение. Сердцем этого акустооптического модулятора является пластинка из теллура с некоторой системой согласования (ядро).

Мы покупали тогда эту пластинку с приделанными электродами и одним или двумя согласующими элементами по цене порядка 130 долларов за штуку и даже больше. И тогда возникла идея: а почему, собственно говоря, нам самим не

## Структура волоконного лазера



сделать? Так вот, представляете, в России не было теллура очень высокой чистоты. А если и был, то очень дорогой. Хотя теллура на самом деле в России полно, это производное при очистке меди. Это десятки тонн в год только на Урале. Но он грязный. Надо было этот теллур очистить, надо было его размолоть, надо было после этого превратить его в супертонкий порошок. И именно мы восстановили производство двуокиси теллура в России. Это все было сделано в России, это все было восстановлено — по частям, но восстановлено.

— У вас?

— Делаем мы, но не всегда у себя. Некоторые вещи удобнее делать на специализированных производствах, поскольку теллур — материал достаточно ядовитый. А вот двуокись теллура уже почти нет. Мы этот порошок получаем и нашли людей, которые поставили у нас свою новую технологию роста теллура, и сегодня мы его выращиваем. Они же поставили нам всю обработку, шлифовку, полировку, приварку электродов, сборку с волокнами. В результате стоимость ядра для нас опустилась до 75 долларов вместо 135–140. А делали мы их в год, когда

поставляли еще в Германию, порядка 20 тысяч. Мы получили миллион двести чистой прибыли. А на всю эту работу — на закупку оборудования и разработку — мы потратили около двух — двух с половиной миллионов. То есть все окупилось за два года.

Если бы не крупная серийность наших приборов, делать это было бы нельзя и не надо, это глупо. Поэтому, когда говорят: «Идите туда, где делают лучше всего, и покупайте там», — для конкурентной борьбы на рынке это не пойдет. И так по каждой детали.

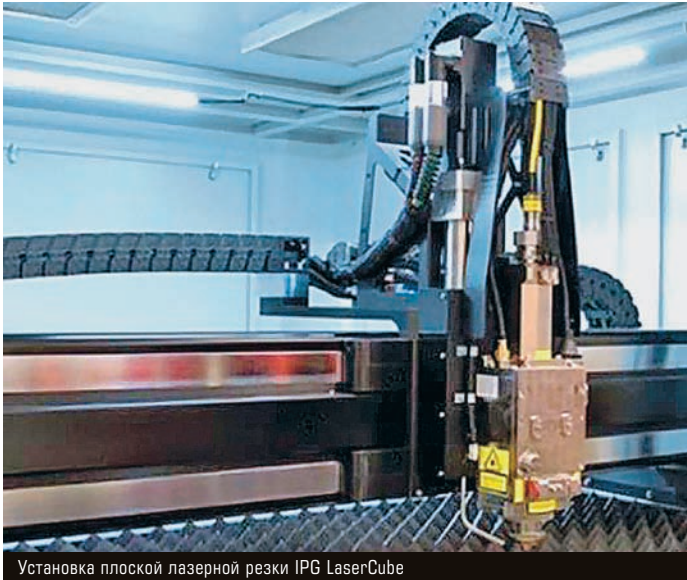
Поэтому практически все основные технологические процессы мы сосредоточили на «ИРЭ-Полус», 95 процентов необходимых производственных технологий сосредоточены здесь.

— И последние события показали, что ориентироваться на внешние поставки просто опасно.

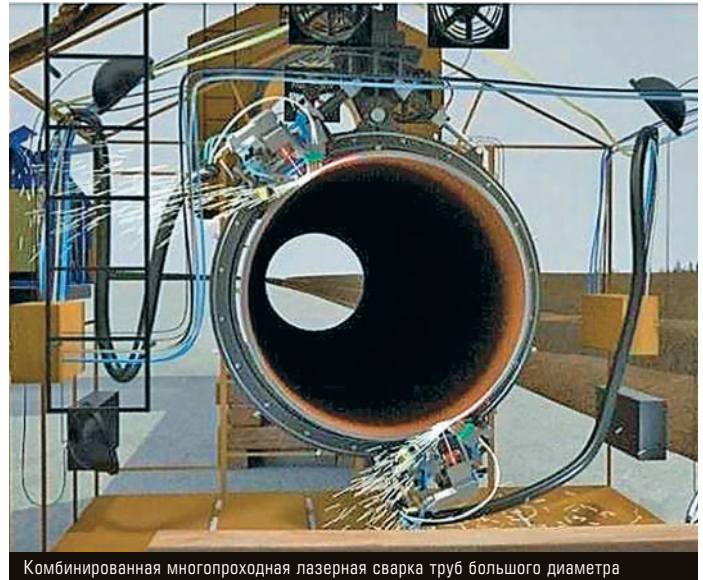
— Это и называется «экономическая безопасность» — не одно, так другое. Примерно двенадцать лет назад в мире было несколько десятков фирм, которые делали этот самый парател-



Непрерывные волоконные лазеры большой мощности серии YLS



Установка плоской лазерной резки IPG LaserCube



Комбинированная многопроходная лазерная сварка труб большого диаметра

лурит. А лет семь назад серьезных производителей осталось четыре. Что произошло в результате? Поднялась цена, резко и сразу. И получается, что мы со своим подходом и экономически себя защищаем, и защищаем от сбоев в системе поставок. И это как раз был подход Гапонцева.

— Как бы вы обозначили основные этапы развития компании?

— Первый, конечно, создание этого стартапа — «ИРЭ-Полус» — и его быстрое развитие. Это же уникальная ситуация: из стартапа, без внешних заимствований, без приватизации, без нефти, без газа выросла гигантская компания, у которой объем производства больше десяти миллиардов в год, созданная русским ученым и его учениками. Это потом уже начали вливаться силы с разных сторон.

Второй этап — это была собственно реализация идей и создание волоконного усилителя и волоконного лазера большой мощности для промышленного применения. После этого начался третий этап — совершенствование и внедрение лазеров в технологические установки, развитие направления промышленных лазеров. А потом сюда прибавился телеком, прибавилась медицина, и сегодня IPG — это компания, которая выпускает лазерные приборы и установки самого разного назначения.

— Это этапы и в России, и в мире? Как-то это делилось — в России развиваем, потом запускаем в мире?

— Вы знаете, для Гапонцева IPG всегда была единым организмом. И мы выпускали оборудование всюду одинаковое. Но приведу пример: лазеры, работающие в ультрафиолете. Первый такой прибор, работающий с приличной мощностью, где-то больше 10 ватт, был разработан и сделан в России. Но в России на него нет покупателей. Значит, надо производить его там, где они есть. Поэтому производство продукции внутри компании все время перемещалось туда, где было выгодно производить. Но весь спектр был одинаковый. А разработки, бывало, велись на каждой площадке свои, но потом они где-то как-то перекликались, где-то объединялись, многие разработки делались вообще совместно, коллективами людей, которые работали на разных площадках, но решали одну и ту же задачу.

— Вы уже об этом немного сказали, но тем не менее: какие основные достижения компании вы бы отметили, причем самые разные — научные, технические, организационные, экономические?

— Я бы сказал, что первым было создание, наверное, первого в мире проходного усилителя для телекома. Это был, конечно, колоссальный сдвиг в технологиях связи и телекома,

и с этого все начиналось. Как было раньше? Из-за того, что в волокне излучение лазера затухает, через каждые 50–70 километров надо было ставить повторитель, в котором оптический сигнал сначала преобразуется в электрический, усиливается, потом поступает на лазер, и заново сгенерированный оптический сигнал снова поступает в оптическое волокно. А то, что сделал Гапонцев, применив волоконно-оптический усилитель оптического сигнала, позволило избавиться от этого преобразования сигнала туда-сюда и обратно, а это значит, что не появляются лишние шумы, не появляются лишние ошибки при передаче изображения, сигнал, просто проходя в том же самом волокне через активный участок, усиливается и идет дальше. Это был принципиальный шаг, который впервые был реализован на усилителе, который сделал Гапонцев вместе со своими учениками.

Следующим этапом был лазер довольно большой мощности. А потом целая гамма лазеров для самых разных применений. И самое главное, все это всегда сопровождалось созданием компонентной базы и новых материалов. Например, для цветных лазеров, то есть лазеров, излучение которых преобразуется во вторую-третью гармонику, нужны нелинейные кристаллы. Кристаллы хорошие достать было очень трудно. И сегодня самые лучшие кристаллы для преобразования во вторую гармонику выращиваются у нас. С самым минимальным поглощением, которое возможно. Представляете, это тысячная доля процента. Это уникальные кристаллы по однородности.

Или тот же самый парателлурит, который, кстати, выращивается здесь. Если в среднем в мире коэффициент использования материала при его изготовлении составляет примерно 40–45 процентов, то у нас — 75 процентов. И это, конечно, очень сильно влияет на цену.

Эти все достижения шли от осознания того, что раз надо делать — значит, будем делать.

— Вы описали большое разнообразие направлений, которым за свою историю занималась компания. Вы их все сохраняете или сейчас куда-то перемещаетесь?

— Все конкретно. Скажем, получилось так, что телекомом в IPG перестали заниматься всюду, кроме России. Потому что в России был готов «Горизонт» — прибор для использования на магистральных линиях — именно в тот момент, когда он оказался сильно востребованным.

— В силу санкций?

— Ну конечно. Но понимание необходимости разработать его для России — это тоже опыт. Ведь чтобы сделать это, нужно было годы работать.

— А остальные направления?



Лазерный аппарат для хирургии и силовой терапии

— Технологические как были, так и есть, просто огромное разнообразие приборов для разных целей. Медицину в основном сейчас выпускаем только мы, хотя, я думаю, будет выпускать и американская площадка с немецкой. Но начиналось тоже все тут и продолжается тут. Подход такой: любой основной источник, который основывается на волоконном эффекте, если он кому-то нужен — значит, нужно его делать.

— *Одновременно у вас покупают волоконные лазеры разные компании и фактически после этого выступают в качестве неких ваших конкурентов...*

— Дело в том, что в принципе очень сложно совмещать, скажем так, приборостроение и машиностроение. Ведь лазеры — это приборостроение. А машиностроение — это совсем другие люди, совсем другие подходы, совершенно другая рентабельность, и коллективы нужны другие. И поэтому во всем мире IPG созданием специализированных машин не занимается. А существует большое количество фирм-интеграторов, которые покупают наши приборы, на их базе создают машины, которые работают в промышленности.

В России так не получилось. Почему? Ранее, в девяностые, на крупнейших предприятиях были мощные КБ, были опытные заводы и все, что придумывалось конструкторами, сразу опробовалось, запускалось в работу, и в конце концов создавался комплекс.

А потом, в девяностые, когда стало совсем плохо, что первое «пошло под нож»? Как раз все это: КБ сократилось, опытный завод практически остановился. То есть то, что было, погрузилось в тину, а нового не народилось. И поэтому когда опять появилась востребованность в оборудовании, то оказалось, что его некому делать. Поэтому до последних событий сплошь и рядом всё в огромном количестве заказывалось где угодно — в Финляндии, в Словении, в Хорватии, в Венгрии, в Чехии. А своего было мало. А на производстве лазер сам по себе не нужен никому. Нужна какая-то машина.

А наша технология принципиально новая, и обычные технологи поначалу плохо ее воспринимают, поэтому нам надо было еще доказать ее применимость, а доказать можно было одним способом — сделать машину и поставить ее на производстве. Это в некотором смысле маркетинговый ход. И когда потенциальные покупатели видят, как машина работает и показывает свою эффективность, они начинают верить и приходят за ней.

Например, когда производители метровагонов решили делать вагоны из нержавеющей стали, оказалось, что существующие методы ее сварки их не устраивают, и они пришли к нам.



Лазерная офтальмологическая система, работающая по технологии ReLEx SMILE

И после того, как они попробовали и получили эффект, сегодня все современные вагоны изготавливают с применением наших машин. Производители локомотивов тоже пришли, посмотрели и перешли при производстве тележек локомотивов на наши технологии. Но для этого пришлось тележку переконструировать. А знаете, какого года была конструкция тележки? 1932-го.

Но почему тем не менее я говорю, что это не наше? Потому что каждая такая машина — это год работы, это большой коллектив конструкторов, сборщиков, наладчиков. Представляете, как надо раздуть наш штат, чтобы это сделать? И поэтому мы делаем фактически только образцы. А когда к нам сегодня приходят с заказами, мы этим заказчикам с чистой совестью говорим: «Ребята, давайте делать вместе. Мы вам все поставим то, что надо, но машину будете делать вы». И они сами ее конструируют и изготавливают. То есть мы как бы усиливаем результаты своего труда там, где мы наилучшие специалисты.

— *А медицинские установки вы сами делаете?*

— Сами. И я могу сказать, что в России только на одном направлении — урологии — большая доля рынка наша. И кроме того, мы поставляем эти установки с этой площадки и на экспорт — в Индию, в Китай, в прошлом году начали поставлять в Марокко, начинаем в Мексику, получили разрешение на поставку в Индонезию, в Таиланд, на Ближний Восток.

— *А кто ваши основные конкуренты? В России есть кто-то, кто пытается с вами конкурировать? А в мире?*

— Конкурентов в России нет, в мире это китайцы.

— *По лазерам?*

— Вообще. Надо отдать им должное. Но все-таки лучшие приборы делаем мы. И по надежности, и по ресурсу, конечно, с нами сравниться пока нельзя. Но это не значит, что они не догонят. Догонят. Поэтому в «ИРЭ-Полюс» — я теперь говорю только про «ИРЭ-Полюс» — 15 процентов бюджета идет на разработки. И из нынешних тысячи с небольшим человек, работающих у нас, 150 разработчиков по разным направлениям. Очень мало где это есть. И это наше средство держаться на плаву, потому что, как говорил Гапонцев, чтобы побеждать, путь только один — бежать быстрее, чем остальные. И туда, куда надо. Поэтому мы постоянно отслеживаем все новые тенденции и непрерывно разрабатываем новые поколения оборудования. И у нас по-прежнему нет ни рубля бюджетных денег. Того, что получает предприятие, производя продукцию с достаточно хорошей рентабельностью, хватает на то, чтобы самим делать разработки, держать нормальную зарплату, обеспечивать



Лазерный технологический комплекс FL-Weld-2x6R120 точечной сварки элементов пассажирских вагонов

социальный фактор. У нас, например, на всех сотрудников распространяется система ДМС — добровольного медицинского страхования.

— *А в каких отношениях, если это не секрет, сейчас «ИРЭ-Полюс» собственно с IPG? Он остается частью IPG?*

— На сегодняшний день мы ничего не продаем и ничего не покупаем, ни в Америке, ни в Европе. К сожалению, европейцы приняли пакет санкций осенью позапрошлого года, который запретил поставку высокотехнологичных компонентов, материалов и узлов из России в Европу.

На этом мы потеряли 100 миллионов долларов. В результате у нас проблема, потому что в тех подразделениях, которые занимались производством компонентов, оказались лишние люди, так как для себя нам нужно было только 20 процентов производимых нами компонентов. Но пострадали и немцы — у них же этого тоже не было. А представьте, как раскрутить заново.

— *У нас в России мало собственно российских транснациональных компаний, «ИРЭ-Полюс» одна из немногих. В чем особенности, проблемы и преимущества, на ваш взгляд, управления транснациональной компанией, особенно в условиях России? Как бы вы это определили?*

— Брать сегодняшний момент или прошлый?

— *Прошлый. Сейчас-то это нестандартная ситуация.*

— Очевидное преимущество — возможность очень легко создавать интернациональные коллективы. Для этого не надо привозить никаких людей никуда. Если нужно что-то разработать, создается коллектив по принципу «где что лучше, оттуда и берем». У нас, предположим, хорошее производство волокна а, скажем, в Германии лучшие электронщики или что-то еще. Все остаются на своих местах, а работают вместе — получается коллектив, который может решать задачу очень быстро. А потом мы поставляем результат их совместной разработки как единый продукт. И это позволяет резко ускорить процесс. Это сложно организовывать, и мы долго к этому шли, но это было сделано. Это первое.

Второе — рентабельность производства приборов у нас здесь более высокая, чем в Германии.

— *А за счет чего?*

— Во-первых, за счет того, что, как я сказал, только у нас в «ИРЭ-Полюс» есть 95 процентов необходимых производственных технологий. В Германии на их площадке уже было

процентов 60, а в Америке и того меньше. Поэтому много чего делалось здесь. А если делается здесь, извините, это не покупное. Поэтому многие вещи, особенно из дешевых приборов, можно выпускать только у нас.

Если вы думаете, что только в России популярен лозунг импортозамещения, то вы ошибаетесь. Американцы с огромным удовольствием покупают то, что произведено в Америке. Поэтому приборы, которые идут в Америке, должны быть made in USA. Но нас спасает внутрифирменная кооперация: мы можем поставлять в США какие-то комплектующие, материалы, узлы. А там сборка, проверка — получили в результате американский прибор.

И несмотря ни на что, хотя мы тут ругаем наше высшее техническое образование, я вам могу сказать, что до сих пор в России можно найти практически любых специалистов. Это, конечно, уйдет, потому что уходит время. Но пока у нас работают ребята из Питера, из Новосибирска, из Томска, из... откуда только не работают.

— *Вопрос немного, я бы сказал, эмоциональный: почему Валентин Павлович постоянно подчеркивал свою принадлежность к России? И постоянно, я помню, во всех своих интервью говорил: «Наша компания — российская». И продолжал ее развивать в России, хотя часто на этом пути были всякого рода проблемы.*

— Ну, во-первых, его корни здесь.

— *Это понятно.*

— Его чувство общности со страной — это результат воспитания с детства. И действительно, он всегда подчеркивал, что эта технология пришла из России, хотя она развивается во всем мире, и сейчас, может, даже быстрее она развивается не в России. Но приоритет за Россией. И он всегда был заинтересован в том, чтобы здесь на рынке присутствовало все то, что необходимо стране. Мы это делали. И сейчас продолжаем делать. Конечно, он понимал, что его главное достижение — создание гигантской IPG, действительно транснациональной компании, которая работает на весь мир, в которой работают люди со всего мира, но он всегда говорил: «У американцев есть манера утверждать, что они лучшие в мире, но ведь это же не так». И хотел, чтобы каждый понимал, что он работает на общее дело, он это всегда подчеркивал. И конечно, несмотря ни на что, он же оставался гражданином России.

■ Фотографии предоставлены НТО «ИРЭ-Полюс»

Вячеслав Суриков

# Антон Андрейчиков: «Мы развиваем не только ребенка, но и его родителей»

История создания студии Platoshka из уст одного из ее основателей



Антон Андрейчиков, инвестор и учредитель студии Platoshka

**А**нимационная студия Platoshka разрабатывает и производит сериалы для детей с 2019 года. Ее основатели — **Антон и Яна Андрейчиковы**, а также Анна Шелегина. Флагманский проект студии — анимационный сериал-мюзикл «Цветняшки». Он представлен на рынках Китая, Малайзии, Индонезии, Индии, в странах Европы, Северной и Южной Америки.

У компании Platoshka заключен договор с китайским медиахолдингом UYoung, который в том числе ведет такие анимационные бренды, как Pokemon и «Барашек Шон». Партнерство с Epic Media Corporation помогает развитию контента в европейских странах, а контракт с Media Pioneers позволит покрывать территории Северной и Южной Америки. Компания Toonz Entertainment обеспечивает развитие проекта в Индии. Помимо этого анимационная студия Platoshka развивает свое музыкальное направление в партнерстве с музыкальным дистрибьютором Universal Music Group. «Монокль» поговорил с Антоном Андрейчиковым о том, как создавались анимационная студия и сериал.

— *Были ли у вас, прежде чем вы начали заниматься анимацией, какие-то навыки в этой области?*

— Навыков никаких не было. Для нашей семьи это был своего рода челлендж. Нам казалось, что создавать мультики — это легко. По крайней мере, такие как Baby Shark (анимационный детский телесериал южнокорейской студии Pinkfong и американской Nickelodeon Animation Studio. — «Монокль»). Оказалось, что все совсем не так. Мы стали разбираться, как строится анимационная студия, какой должен быть персонал, какое нужно оборудование. Мы стали искать людей и за полгода собрали команду профессионалов, необходимую для создания мультфильма. Параллельно разрабатывали сюжет.

— *Какие ваши личные умения при этом были задействованы?*

— Управление проектами. Я прекрасно понимал, как строится бизнес. У меня был капитал, а у моей тещи был творческий порыв. Она была директором школы и, как выяснилось, талантливым управленцем. Когда в нашей семье родился первый ребенок, Платон, она приехала к нам в Москву. И тогда мы задумались, что бы такого придумать. Она написала сценарий и все песни. Сейчас она полностью посвящает себя созданию сериала.

— *Как ваши дети воспринимают «Цветняшек»?*

— Если говорить про Платона, то он смотрел этот фильм еще в карандашной версии. Он слушал еще не законченную музыку. Наверное, из всех детей он лучше всех знаком с этим сериалом. Мой младший сын Мирон смотрел уже готовые

серию. Платон сейчас смотрит только новые серии и не пересматривает их. У Мирона, хотя ему только три года, произошло перенасыщение. Мы не ограничиваем их в выборе того, что они смотрят, но стараемся, чтобы это были как развлекательные, так и познавательные и развивающие мультфильмы.

Дети очень быстро развиваются. Например, Платону уже интересно смотреть стримы различных игр, в том числе «Майнкрафта» (компьютерная инди-игра, где набор заданий можно выполнять в разных последовательностях. — «Монокль»), и я учусь вместе с ним, читая ему книги на ночь, и ищу в них, что можно использовать в следующем проекте.

— *На первоначальном этапе вы представляли, как можно создать анимационный сериал и заработать на этом?*

— Изначально у меня не было понимания, что это будет бизнесом: мультик и мультик. Я даже не совсем понимал, какие нужны вложения. И только когда я начал погружаться в комьюнити аниматоров, общаться с продюсерами, у меня стала складываться общая картина. Она до сих пор формируется благодаря общению с профессионалами.

— *Что представляет собой анимационная индустрия с точки зрения новичка?*

— Три года назад у меня было примитивное восприятие происходящих в ней процессов. Я видел, что снимаются мультфильмы и продаются товары. Сейчас я понимаю, насколько масштабным может быть анимационный проект. Для того чтобы его произвести, нужны в первую очередь профессионалы в области анимации. Для продвижения сериала требуется такое же количество усилий и ресурсов, что и для его производства. А потом ты начинаешь работать с лицензионными компаниями. Но только сейчас у меня начинает складываться в голове бизнес-модель, и она раз в месяц корректируется. До этого мы следовали маршрутом, проложенным нашими коллегами, и сейчас я понимаю, что он был неправильным.

— *Насколько я себе представляю, в индустрии принято тратить деньги на производство анимационных фильмов, их продвижение, а потом получать доход с продажи лицензионных товаров. Чем вас не устраивает эта схема?*

— Если крупными мазками, то все так и есть. У меня такое же понимание: мультфильм, распространение и затем игрушки. Они дают восемьдесят процентов прибыли. Но наш продукт отличается от всех остальных. У нас мюзикл, у нас очень много песен, у нас колыбельные. В этом наша изюминка.

— *Что привносит в ваш сериал как бизнес-проект музыка?*

— Это еще один канал коммуникации со зрителями. Мы можем заходить как через телевидение, так и через музыкальные платформы. Музыка монетизируется так же, как и



Platoshka — семейная анимационная студия, которая с 2019 года разрабатывает и производит сериалы для детей



Флагманский проект студии Platoshka — мультсериал «Цветняшки»

видео. Если какая-то песенка залетает в топ, она приносит хорошие деньги.

— По вашим наблюдениям, как дети добираются до этой музыки — ее включают родители или современные дети сами в состоянии это сделать?

— Они добираются до нее так же, как и до видео: кто-то смотрит его на телевидении, кому-то родители включают его на платной платформе. Мои дети сразу включают YouTube. Точно так же происходит и с музыкой. Чтобы тебя увидели, тебе нужно вложиться в рекламу. Возрастная категория «Цветняшек» — от нуля до пяти, поэтому наша реклама направлена на родителей. Мы показываем, что это развивающий мультфильм, что это мюзикл, который формирует хороший музыкальный вкус.

— Сколько времени у вас заняло продвижение сериала?

— Мы до сих пор находимся в процессе. За 2023 год у нас прирост аудитории — 270 процентов, и это далеко не вся аудитория, которую мы хотели бы получить.

— Вы выложили первую серию на YouTube? Что потом?

— Мы выложили одну серию, потом еще одну и еще. Накопив пул серий, мы включили рекламу. Это позволило нам достичь определенного числа подписчиков. А потом мы ее отключили, и канал стал расти только органически.

— YouTube для вас основная платформа?

— YouTube и федеральные каналы.

— В какой момент федеральные каналы обратили на вас внимание и стали покупать права на показ вашего мультфильма?

— Мы сразу к ним обратились, но они, к сожалению, не покупают наш мультфильм. Чтобы попасть в эфир федерального канала, студия должна заплатить ему деньги. Они считают, что федеральный эфир позволяет мультфильму раскрутиться и потом получать доход от продажи лицензионных товаров.

VOD-платформы (Video on Demand, видео по запросу — система индивидуальной доставки видеоконтента абонентам. — «Монокль») — да, покупают, и YouTube тоже платит. Даже сейчас, при всех ограничениях (в 2022 году YouTube запретил авторам видео монетизацию для российской аудитории. — «Монокль») с YouTube приходит больше всего денег: у нашего канала есть английская и китайская версии. Мы хотим пойти еще дальше и перевести сериал на испанский. Мы смогли зайти в Азию и хотим зайти в Южную Америку.

— Кто ваши конкуренты?

— Студия, которой удалось добиться коммерческого успеха и за которой мы очень внимательно следим: на какие рынки она заходит и какие шаги предпринимает. Это Animaccord, выпускающая «Машу и Медведя».

— Как вы оцениваете технологический процесс создания анимации — насколько он сложен?

— Очень сложен. Мы создаем одну шестиминутную серию девять месяцев. Это долго. И мы в поиске, как сократить это время.

— Что лежит в основе вашей концепции развития ребенка через анимацию?

— Мы развиваем не только ребенка, но и его родителей. Мы учим их коммуницировать со своими детьми. А ребенка мы учим любить окружающий мир.

— Очень долго образовательным пределом для детей от нуля до пяти считалось умение читать и писать. Чему сейчас принято учить детей в этом возрасте?

— В нашем мультфильме пять героев, и каждый из них отвечает за какую-то область развития. Цыпленок отвечает за интеллект: он собирает пирамидки и пазлы. Лисенок отвечает за подвижные игры и показывает пример, как вести себя на спортивной площадке, что там можно бегать, прыгать, качаться на качелях, знакомит с различными видами спорта.



«Цветняшки» — анимационный сериал-мюзикл для самых маленьких, созданный командой аниматоров, музыкантов, педагогов





Мультсериал «Цветняшки» существует два года и уже представлен на рынках Китая, Малайзии, Индонезии, Индии, а также в странах Европы и Северной и Южной Америки

**Особенность жизни детей в современном мире в том, что им доступно огромное количество любой информации. И им очень сложно разобраться, что важно, а что неважно. И даже мы, взрослые, с трудом ориентируемся в современной информационной среде. Это была одна из причин создания нашего проекта**

Котенок отвечает за творчество и разыгрывает различные сценки, демонстрируя, что можно и в это играть. Зайчонок отвечает за рисование, за эстетику.

— **Вы используете какие-то общеизвестные методики?**

— Мы разрабатываем их сами, ориентируясь на рекомендации педагогов и психологов.

— **Чем, с вашей точки зрения, социальная и информационная среда, куда попадает современный ребенок, отличается от той, в которой оказывались дети двадцатого века?**

— Особенность жизни детей в современном мире в том, что им доступно огромное количество любой информации. И им очень сложно разобраться, что важно, а что неважно. И даже мы, взрослые, с трудом ориентируемся в современной инфор-

мационной среде. Это была одна из причин создания нашего проекта. Когда я начал разбираться в том, какие мультфильмы смотрит мой ребенок, я ностальгировал по тем мультфильмам, которые смотрел в детстве: они были добрее. Поведение героев в современных мультфильмах непонятное, а ведь ребенок его копирует, он думает, что все так и должно быть. И мы захотели прорваться своим мультфильмом сквозь информационный шум и предложить детям другие модели поведения.

— **Вы учите детей преодолевать трудности?**

— У нас есть очень много серий, в которых наши герои преодолевают трудности. Наш мультфильм в первую очередь про дружбу, про то, что ты в этом мире не один и если у тебя случается какая-то проблема, то ее можно всегда решить сообща. И мы много раз говорим об этом в мультфильме. Проблемы ребенка могут возникать на детской площадке, когда у него, например, забирают игрушку. И мы учим детей, как выходить из такого рода ситуаций.

— **Сколько человек сейчас работает в вашем проекте? Каковы его экономические показатели?**

— У нас пятьдесят человек в штате и те, кто работает на аутсорсинге, — порядка двадцати человек. Над первым и вторым сезонами у нас работали 120–170 человек. Сейчас у нас стадия развития, контакта с лицензионными партнерами, и столько людей нам уже не требуется. У нас больше задействованы дизайнеры, маркетинг, коммерческий блок. Мы еще не вышли на окупаемость, но близки к этому.

— **Что должно произойти в проекте, чтобы выйти в ноль?**

— Уже все произошло. У нас есть лицензионные контракты. Их просто должно стать больше. Игрушки уже в производстве. В этом году они выйдут на рынок, и тогда произойдет «момент истины».

■ Фотографии предоставлены студией Platoshka

Вячеслав Суриков

## «Группа «13». В переулках эпохи»:

## право художника на поиск себя и своего стиля

В Музее русского импрессионизма — выставка работ советских художников, объединившихся в конце 1920-х годов в группу «13»



Рассказ о группе дополняют произведения Эдгара Дега, Жана-Франсуа Милле и Оттона Фриеза, с которыми «13» находились в мысленном диалоге

**И**стория группы «13» — это еще одно свидетельство того, каким разнообразным было советское искусство в 1920-е годы. Первые участники группы сплотились в редакции газеты «Гудок». Их объединил интерес к наблюдениям за повседневной реальностью, ради фиксации которых они выработали стиль натурального темпового рисунка. Группа просуществовала всего три года и успела провести три выставки. Последняя из них была разгромлена советской критикой. В 1932 году существование объединения после выхода постановления «О перестройке литературно-художественных организаций» становится невозможным. Сначала писатели объединились в единый союз, а потом и все советские художники были вынуждены последовать их примеру. Борьба с формализмом, начавшаяся еще в первой половине 1920-х, развернулась на

полную мощь. Единственно верным признан творческий метод социалистического реализма. Какие бы то ни было эксперименты в искусстве стали идеологически неуместными.

Один из основателей «13» Александр Древин и его ученик Роман Семашкевич были обвинены в контрреволюционной агитации и расстреляны. Художники, оставшиеся в живых, сохранили между собой связь и в послевоенный период. Наиболее успешные из них прожили относительно благополучную жизнь. Их навыки рисовальщиков нашли применение в книжной иллюстрации. Получив официальное признание, они продолжали наблюдать за реальностью. Куда бы ни забрасывала их судьба, однажды объединившись и назвавшись группой «13», они не слишком далеко отошли от выработанной в конце 1930-х годов линии в искусстве. Французские импрессионисты, подсказавшие им направление твор-

Художник фиксирует не столько внешнюю форму, сколько внутреннюю суть, которая подвержена метаморфозам. Отсюда желание ускорить создание рисунка: чем меньше времени на размышление, тем больше шансов приблизиться к истинной реальности

ческого пути, продолжали оказывать на участников группы влияние. Предпочтения их навсегда были смещены к сиюминутности происходящего: каждое мгновение обладает ценностью, в каждом человеке и в любом пейзаже заключена своеобразная, достойная запечатления красота.

Истоки техники быстрого рисунка можно найти в китайской живописи, мастера которой умели запечатлеть образ одним движением кисти, не отрывая ее от бумаги. А мы видим на рисунках «13» визуальные объекты, выделенные солнечным светом, но не застывшие, как на фотографии, а продолжающие двигаться и меняться вместе с изменением интенсивности солнечного света и с течением времени. Художник фиксирует не столько внешнюю форму, сколько внутреннюю суть, которая подвержена метаморфозам. Отсюда желание ускорить создание рисунка: чем меньше времени на размышление, тем больше шансов приблизиться к истинной реальности. Чем дольше художник работает над картиной, тем дальше он от истины. Ей свойственно прятаться, и искать ее надо в неочевидных местах — не на площадях, а в переулках: слово, вынесенное в название выставки. Миссия группы «13» — показать не фрагменты времени, а само время.

Вслед за импрессионистами они выходят из мастерской на улицу, но вместо холста — лист бумаги, а вместо кисти — карандаш, что делает участников «13» еще более подвижными и всепроникающими. Техника темпового рисунка требует постоянного совершенствования этого навыка, отсюда такое множество работ, которые, как кадры из кинофильма, совмещаются друг с другом и складываются в единую картину. На первый взгляд в ней нет ничего сверхъестественного: мы видим самых обычных людей, ведущих простую жизнь, и непритязательные места их обитания: здания на рисунках не поражают великолепием — еще одно расхождение с импрессионистами, по меньшей мере один из которых, Клод Моне, оказался загипнотизирован величием Руанского собора. Объект притяжения как для импрессионистов, так и для «13» — человеческое тело. Чтобы запечатлеть его, Татьяна Маврина брала зеркало, уходила в лес, там раздевалась и писала собственное отражение. В эти дни картины французских и советских художников встречаются друг с другом в стенах Музея русского импрессионизма — мечта художников группы «13», так и не сбывшаяся при их жизни. ■ Фотографии представлены Музеем русского импрессионизма



Выставка рассказывает о московской группе «13», которая существовала всего три года (1929–1931)



«13» были группой раннесоветских интеллектуалов и знатоков рисунка



Костяк группы сложился в редакции газеты «Гудок» 1920-х годов в беседах трех иллюстраторов: Владимира Милашевского, Николая Кузьмина и Даниила Дарана

## «В джазе только девушки» в Конгресс-холле



Одноименный фильм с Мэрилин Монро в главной роли получил премию «Оскар» и три премии «Золотой глобус»

В Конгресс-холле — премьера мюзикла «В джазе только девушки». Это история о двух музыкантах, которые попадают в криминальный переплет и оказываются в составе женского джазового оркестра. За постановку отвечает команда российского мюзикла «Кабаре». В ней принимают участие звезды российских мюзиклов Анастасия Стоцкая, Александр Казьмин, Андрей Школдыченко, Елена Чарквиани, Лика Рулла, Наталья Быстрова, Андрей Александрин и другие. Худо-

жественный руководитель, исполнительный продюсер Наталья Громушкина говорит: «Мне хочется сделать очень светлую, очень позитивную историю, на которую можно прийти всей семьей. Я убеждена, что жизнь вознаграждает тех, кто верит в лучшее, поэтому мы выпускаем классический, понятный и очень добрый спектакль. Спектакль, который поможет преодолеть трудности, посмеяться и наполниться силами, для того чтобы продолжить относиться к жизни с любовью».

## «Выпуск. История. Суриковский» в «Зарядье»



Картина Дмитрия Нечитайло «Людюшка ждет гостей. На даче Асановых», 1984

В ПаркинГалерее 2 марта открывается выставка «Выпуск. История. Суриковский». Она знакомит с историей института через избранные работы студентов и преподавателей разных лет. В экспозиции будут представлены произведения более 180 авторов, охватывающие период с 1934 года по наше время: известных художников, преподавателей факультетов живописи, графики, скульптуры, архитектуры, теории и истории искусств. Зрители увидят

произведения Аристарха Лентулова, Игоря Грабаря, Таира Салахова, Эрика Булатова, Вячеслава Забелина, Константина Юона, Дмитрия Жилинского, Михаила Переяславца, Александра Дейнеки, Гуго Манизера, Зураба Церетели, Натальи Нестеровой, Сергея Герасимова, Татьяны Назаренко, Василия Нестеренко, Гелия Коржева и других мастеров. Особое внимание на выставке уделено периоду с 1960-х годов по 1990-е — времени активного развития института.

## «В тишине города» в Sistema Gallery



28 февраля в Sistema Gallery также открывается выставка Юрия Шабельникова «Единство. Гармония. Красота. Академия прошлого» и «Медиопаразит» группы barkal x viiu viiu

28 февраля в Sistema Gallery открывается выставка 13 картин Иры Ленсберр «В тишине города». Ее темы — эстетика серой повседневности и меланхолия большого города. Художница говорит о важном влиянии на ее творчество советского индустриального пейзажа 1920–1930-х годов и художников

Арефьевского круга с их сюжетами из жизни Ленинграда 1950–1980-х годов: «Эмоции у меня в спектре какой-то меланхолии городского наблюдателя, мне в принципе нравится вот это состояние, когда ничего не происходит, когда вокруг тишина и фоновый шум города и ты остаешься в некоем спокойном опустошении».

## «Совершенно Невероятное Событие» в Мастерской Фоменко



Роль Подколесина в спектакле играет Иван Вакуленко, в роли Агафьи Тихоновны — Ольга Бодрова

В Мастерской Петра Фоменко — премьера спектакля Евгения Каменьковича «Совершенно Невероятное Событие» («Женитьба» в двух действиях). В новой постановке традиционная тема гоголевской комедии — сватовство и женитьба, предполагающие

плутовство и неразбериху с неизменной свадьбой в финале, — оказывается перевернутой. Простая житейская история сватовства оборачивается нелепой и абсурдной буффонадой, карнавалом со зрителями женихов и со жребием, который готова тянуть невеста.

Полосу подготовил Вячеслав Суриков

## ВВП РФ вырос в декабре после сжатия в октябре–ноябре

## Оптимизм промышленников в начале года идет на убыль

## Инфляционные ожидания в феврале снова снизились

В последнем месяце прошлого года российская экономика взяла реванш за два последовательных месяца сжатия: индекс ВВП с исключенными сезонным и календарным компонентами вырос в декабре на 0,7%, частично компенсировал спад ноября (–0,8%) и октября (–0,1%), сообщил Институт ВЭБ.РФ. Правда, двухмесячная заминка не прошла бесследно: рост индекса ВВП к соответствующему периоду прошлого года замедлился: до 4,6% в четвертом квартале после 5,5% в третьем.

В октябре–ноябре отраслю, тянувшей экономику вниз, оказалось сельское хозяйство, поскольку основную часть урожая собрали раньше обычного. В декабре действие этого фактора было исчерпано. За счет животноводства индекс снова начал расти. В свою очередь, продажи сельскохозяйственного сырья и животных обеспечили рост оптовых продаж. Активно росло в декабре и строительство: за ноябрь–декабрь отрасль увеличила объем работ более чем на 5%. Холодная погода в декабре обусловила высокий спрос на энергию для обогрева: значительно выросло обеспече-

ние электроэнергией, газом и паром. При этом выпуск обрабатывающих производств в целом в декабре несколько сократился, причем во всех отраслях-локомотивах: машиностроении, химии и металлургии. Спад в обработке потянул вниз грузооборот транспорта на железных и автомобильных дорогах.

В потребительской сфере в четвертом квартале 2023 года фиксируется некоторое торможение спроса: на фоне уверенного роста реальных доходов заметно увеличилась норма сбережений, в том числе под влиянием подъема депозитных ставок вслед за ростом ключевой ставки ЦБ. В целом в поквартальном измерении ВВП РФ показывает непрерывный рост в течение шести кварталов — со второго полугодия 2022 года.

Независимый экономист **Сергей Цухло** представил свежие оценки индекса промышленного оптимизма (ранее в течение многих лет он проводил это исследование на площадке Института экономической политики имени Е. Т. Гайдара). Итоги опроса показали снижение этого индекса в феврале второй месяц подряд — с +21 пункта (ло-

кальный максимум декабря 2023-го) до +14.

Опрос зафиксировал самое существенное с июля 2023 года замедление роста спроса. Баланс фактических изменений продаж потерял пять пунктов и составляет скромные плюс два пункта против плюс семи в январе. Доля респондентов, заявивших о «нормальных» продажах, опустилась до 64% против 73% в ноябре. Доля оценок «ниже нормы» выросла до 30%.

Показатель, отражающий планы промышленного выпуска, в феврале снизился на два пункта после заметного снижения в январе: сразу на семь пунктов. В результате его значение оказалось минимальным за 14 месяцев.

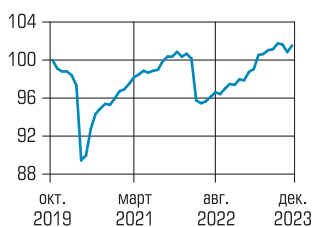
В феврале продолжилось обозначившееся в январе затухание инфляционных ожиданий населения. Медианная оценка ожидаемой в ближайшие 12 месяцев инфляции, согласно данным опроса ООО «инФОМ» по заказу Банка России, снизилась на 0,8 п. п., до 11,9% годовых. Субъективная оценка текущей инфляции снизилась еще сильнее: на 1,1 п. п., до 15,2%. Долгосрочные инфляционные ожидания на пять

лет вперед в феврале уменьшились до 9,3% (–0,5 п. п. к январю).

Хотя Банк России оставил 16 февраля ключевую ставку без изменения, на уровне 16% годовых, обновленный среднесрочный прогноз ЦБ свидетельствует о существенном ухудшении кредитно-денежных условий в текущем и будущем годах. Среднегодовые прогнозные значения ключевой ставки на 2024 и 2025 годы ЦБ повысил против версии прогноза на конец октября на один процентный пункт: до 13,5–15,5% и 8–10% годовых соответственно. Это означает, что ключевая ставка начнет снижаться позднее и будет двигаться вниз медленнее, чем ранее рассчитывал регулятор. И это при том, что ожидания по инфляции у ЦБ практически не изменились: предполагается прирост среднегодового индекса потребительских цен в диапазоне 6,0–6,5% в текущем году и закрепление у таргета в 4% в 2025–2026-м.

Таким образом, реальная ключевая ставка в нынешнем году будет на уровне около 8% годовых и порядка 5% в 2025 году против 3,8% в 2023-м и при отрицательной реальной ставке в 2020–2021-м. Реальная ключевая ставка в 2024 году окажется на максимальном уровне с момента перехода регулятора к режиму таргетирования инфляции осенью 2014 года.

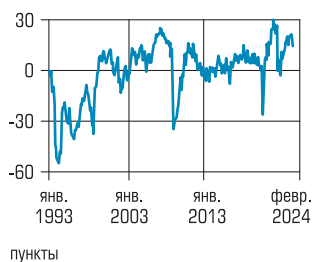
Рост российской экономики в декабре 2023 года почти целиком компенсировал просадку октября–ноября



индекс реального ВВП, окт. 2019 = 100

Источник: расчеты «Монокля» по данным Института исследований и экспертизы ВЭБ.РФ

Индекс промышленного оптимизма в феврале 2024 года снова снизился



пункты

Источник: опросы предприятий Сергея Цухло

В январе и феврале 2024 года и наблюдаемая, и ожидаемая населением инфляция последовательно снижаются

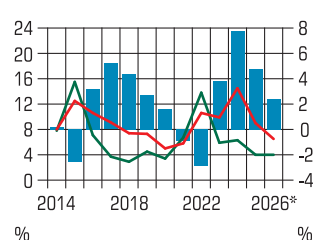


% годовых

■ Инфляция за предыдущие 12 месяцев  
■ Инфляция за предстоящие 12 месяцев

Источник: Банк России

Реальная ключевая ставка в 2024 году будет максимальной с момента запуска режима таргетирования инфляции



%

■ Инфляция ■ Ключевая ставка  
■ Реальная ключевая ставка (правая шкала)

Источники: Банк России, расчеты «Монокля»

\*В соответствии со среднесрочным прогнозом Банка России от 16.02.2024.