

РУССКИЙ БИЗНЕС
«Макфа»: продули макароны

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС
Китайский автопром: на зарядку становись!

ТЕМА НЕДЕЛИ
Китай все еще рассчитывает на европейский прагматизм

МОНОКЛЬ

13–19 МАЯ 2024 № 20 (1342)

WWW.MONOCLE.RU

КАК

приручить

БАНКИ

стр.
44





Содержание

ОБЛОЖКА: КИРИЛЛ РУБЦОВ

ПОВЕСТКА ДНЯ 4

разное

БОГИ ЭНЕРГОПЕРЕХОДА 9

ТЕМА НЕДЕЛИ

редакционная статья 10

НЕДЕЛЯ МУДРЕЦОВ

КИТАЙ VS США: БИТВА ЗА ЕВРОПУ 11

Визит китайского лидера в страны Европы проходил на фоне резкого усиления давления Вашингтона на Пекин. Китай хотел бы заручиться прагматичным сотрудничеством суверенных европейских элит и отстоять свои экономические интересы

РУССКИЙ БИЗНЕС

ТРЕТЬЯ ЖИЗНЬ I AM STUDIO 18

Бренд I Am Studio меняет владельцев. В скором времени рынку будет представлена его обновленная концепция. Однако привлечь лояльных покупателей ему будет намного сложнее, чем раньше, из-за резко выросшей конкуренции в сегменте одежды для молодой женской аудитории

«КАЖДЫЙ НОВЫЙ КРИЗИС ДАВАЛ НАМ БОЛЬШОЙ ПИК ПО ВЫРУЧКЕ» 22

Мебельная компания «Ресторация» оказалась готова к неожиданно начавшемуся гостиничному буму и резкому росту спроса на оснащение отелей. Свои конкурентные преимущества компания видит в качественном оснащении производства, его широкой диверсификации и быстром выполнении заказов

«МАКФУ» ОТДАЛИ ГОСУДАРСТВУ 29

Суд вынес решение об изъятии компании «Макфа» у семьи экс-губернатора Челябинской области Михаила Юревича и передаче ее Росимуществу. Предложение Юревича повторно выкупить компанию для сохранения ее стабильной работы пока осталось без внимания

ДКС: ДВИГАТЕЛЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ В РОССИИ 32

Компания ДКС уже 25 лет способствует достижению Россией технологического суверенитета, создавая электротехнический рынок. После ухода европейских грандов она развивает технопарки в Твери, Новосибирске и Владивостоке

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

ПРЫЖОК ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ КОШКИ 38

В столице Китая прошла 18-я международная выставка Auto China. Показанные на ней новинки по большей части представляли собой электромобили, волна которых помимо внутреннего китайского рынка готова обрушиться и на другие страны

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

БАНКОКРАТИЯ 44

Как получилось, что банки растут в разы быстрее, чем вся остальная экономика

НОВАЯ БИРЖА ПОБОРЕТСЯ ЗА ИНВЕСТОРОВ 48

Санкт-Петербургская валютная биржа собирается развивать торги акциями, конкурируя с Мосбиржей в скорости принятия решений и стоимости услуг для брокеров

НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ

ЛУННАЯ АСИММЕТРИЯ: ШАНС УЗНАТЬ ПРИЧИНУ 50

В случае успеха миссии китайского зонда «Чанъэ-6» ученые смогут понять, как возник спутник Земли, и разобраться, почему темная сторона Луны так сильно отличается от видимой

КУЛЬТУРА

«Отцы и дети» в Театре Наций. «Солисты Москвы» в Концертном зале имени П. И. Чайковского. 13 мая фильм «Министерство неджентльменских дел» Гая Ричи выйдет онлайн. «Спорт в фотографии. От Родченко до наших дней» в ММАМ 52

ЛЮДИ НОМЕРА



ОЛЕГ СЕРДЕЧНИКОВ

ДМИТРИЙ КОЛПАШНИКОВ

«По всей стране мы видим, во-первых, резкий рост стоимости труда, а во-вторых, острый недостаток квалифицированных рабочих. Поэтому мы уходим от простого рабочего труда и переходим к небольшому числу людей высокой квалификации — автоматизаторам».

32



ПРЕДОСТАВЛЕНО ГК «РЕСТОРАЦИЯ»

СЕМЕН ПЕЧНИКОВ

«Все наше развитие строилось на попытках выйти из очередного кризиса. И каждый новый кризис давал нам большой пик по выручке. Допустим, сначала мы делали просто стулья, потом кризис — и мы начинаем производить мягкие стулья. Очередной кризис, и мы уже работаем с диванами. От диванов перешли к комплексному оснащению, затем стали экспортировать тепловое, холодильное оборудование — для кухни кафе и ресторанов».

22



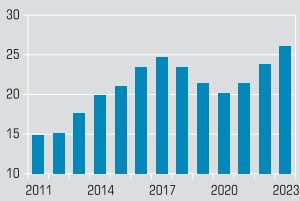
ОЛЕГ ВОРОНИН

«После того как стали уходить зарубежные бренды, была неплохая весна: люди бросились покупать одежду. Но потом нас сильно подкосила осень, когда началась мобилизация: выручка начала падать в какие-то дни буквально до нуля, люди перестали думать об одежде».

18

ПРОГНОЗЫ НОМЕРА

Продажи авто в КНР набирают ход



■ Продажи новых автомобилей в Китае
Источник: СААМ

В Китае в текущем году доля EV приблизится к 40%. По итогам 2022 года доля электромобилей на рынке Китая составляла 23%.

38



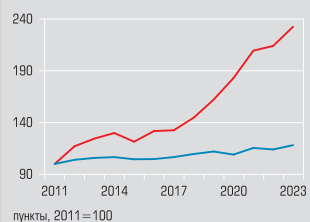
EPFL/AGS

Китайский зонд «Чанъэ-6» должен совершить посадку на обратной стороне Луны 1 июня. Это будет невероятно сложный в техническом исполнении маневр, на который сегодня способны только китайцы.

50

Рост финансового сектора значительно обгоняет остальной ВВП

График 1



■ ВВП в постоянных ценах 2021 года
■ ВВП сектора «Деятельность финансовая и страховая»
Источник: расчет «Монокля» по данным Росстата

Логика «экономики предложения», к которой мы хотим перейти сейчас, требует более активного перенаправления сбережений на корпоративные инвестиции и повышение внутреннего производственного потенциала.

44

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».



ОЛЕГ СЕРДЕЧНИКОВ

**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.

Это было легко



Депутаты задавали Михаилу Мишустину самые разные вопросы

Государственная дума утвердила **Михаила Мишустина** на посту премьер-министра. За это решение проголосовали 375 депутатов, 57 парламентариев воздержались. Воздержались, скорее всего, представители КПРФ, так как в ходе заседания остальные фракции неоднократно подтвердили свое абсолютное согласие с кандидатурой премьера.

Надо сказать, что с этого года у Госдумы впервые возникает полноценная ответственность за кабинет министров, так как, согласно изменениям в Конституции, теперь она утверждает не только кандидатуру премьера, но и весь кабинет. Об этой новой ответственности депутатов предупредил спикер парламента **Вячеслав Володин**. Поэтому беседа думцев с премьером в прошедшую пятницу была длинной, но исключительно благодушной.

Впрочем, и чисто цифровой фон был неплох. Уже в прениях Михаил Мишустин назвал оценки экономического роста за первый квартал 2024 года. Они были впечатляющими: темпы роста ВВП — 5,4%, темпы роста промышленности — 5,6%, темпы роста обрабатывающей промышленности — 8,8%, темпы роста розничной торговли — 10%.

На этом фоне ни у кого из собравшихся, кажется, не было сомнений в том, что премьер-министр и его кабинет работают очень хорошо. И. о. премьера в своей открывающей речи обозначил шесть основных направлений деятельности кабине-

та: сильная экономика, технологический суверенитет, цифровая трансформация, сбережение народа, рост благосостояния граждан и сбалансированное развитие регионов. Все эти направления так или иначе в работе уже несколько лет, и каких-то суперновостей по ним не было. Можно только отметить, что, судя по всему, работа в рамках национальных проектов оказалась очень удобной для бюрократической машины, поэтому по целому ряду направлений было названо несколько новых нацпроектов.

Из интересных формальных деталей можно отметить следующее. Технологический суверенитет — главная цель и для правительства, и для Думы. Для ее достижения правительство разрабатывает систему контроля и поддержки соответствующей продукции по всей цепочке — от НИОКР до серийного производства. Эта деятельность должна привести к увеличению размера валовой добавленной стоимости обрабатывающей промышленности на 40% за шесть лет. То есть правительство будет работать над тем, чтобы индустриальная часть экономики росла примерно с тем же темпом, что и сейчас. Размеры расходов на НИОКР при этом должны вырасти вдвое, до 2% ВВП, что соответствует доле расходов на НИОКР Китая и в два раза ниже, чем у лидера по этому показателю — Израиля.

В части роста благосостояния граждан была названа стратегическая задача

увеличения доли зарплат в ВВП страны, а также необходимость ускорения роста зарплат в секторе малого и среднего бизнеса. И то и другое свидетельствует о желании ограничить долю капитала в прибавочном продукте предприятий.

Сильный акцент был сделан на проекты сбалансированного развития территорий. В частности, было сказано, что в предыдущий период велась активная работа с десятком регионов. Для них разрабатывались планы развития вплоть до организации конкретных предприятий, и эти планы активно поддерживались из центра. Этот опыт признан удачным. Курируемые регионы в целом растут быстрее экономики, и поэтому такая практика будет распространена — будет выбрана новая десятка.

Кроме того, Мишустин рассказал, что сейчас идет выбор 2000 населенных пунктов и 200 городов, в которых будут интенсивно применяться методы комплексного развития территорий. Все это делается для выравнивания качества жизни людей в стране и вообще освоения России. При этом, уже отвечая на вопросы депутатов, Мишустин сказал, что в ближайшее время будет разработана новая стратегия пространственного развития с новыми критериями и более совершенной формой цифрового сопровождения.

Депутаты во время обсуждения задавали самые разные вопросы — от контроля за маркетплейсами по аналогии с контролем за гипермаркетами до сложностей с получением социальных льгот отдельными гражданами. Свести эти вопросы к какой-то одной линии абсолютно невозможно. Но было заметно, что Дума с огромным пиететом относится к и. о. премьера, и, как откровенно сказал один из депутатов, «они и представить себе не могли, что будут обсуждать экономику в такой невероятно хорошей ситуации». Поэтому думцы обещали премьеру тянуться за правительством.

В самом конце заседания появилась интрига, которой деловое сообщество будет жить несколько ближайших дней. Депутат **Валерий Гартунг** предложил при формировании структуры правительства предусмотреть для вице-премьера, курирующего промышленность, должность первого вице-премьера. «Я посоветуюсь с президентом», — ответил исполняющий обязанности главы российского правительства.

В течение 14 дней Мишустин представит Госдуме РФ на утверждение кандидатуры вице-премьеров и федеральных министров. Это не касается руководителей силового блока и МИД, на которых распространяется особый порядок утверждения. ■

коротко

Туризм: инвестиции в Арктику



В Мурманске построят оздоровительный комплекс

Девелоперская и инвестиционная ГК «Основа» (Москва) построит в Мурманске Арктический акватермальный физкультурно-оздоровительный комплекс. Инвестиции в проект составят 3 млрд рублей — это собственные средства компании и привлеченные деньги, как кредиты, так и софинансирование со стороны регионального бюджета. Проект будет реализован на условиях государственно-частного партнерства. Инвестор получил комплекс льгот, включая выделение земельного участка без торгов. Срок окупаемости проекта — 12 лет. Запустить аквакомплекс планируется в 2026 году. ■

Химическая промышленность: импортозамещение чистой фосфорной кислоты

Башкирская фосфатная компания построит завод по выпуску чистой и технической фосфорной кислоты, фосфорных удобрений и агрохимикатов (фосфогипсов). В частности, новое предприятие должно снизить зависимость рынка от импорта чистых сортов фосфорной кислоты. Помимо агрохимикатов она используется в производстве моющих средств, красок, пластификаторов, в пищевой промышленности, стоматологии, косметологии и фармацевтике. В проект, который планируется завершить к концу 2025 года, будет вложено 1,9 млрд рублей. Местные власти возместят компании часть затрат на возведение технологического комплекса и окажут содействие в оформлении земельного участка. ■

Электромобили: зарядные станции встали на конвейер



Производство зарядных станций развернуто в Удмуртии

Компания «Национальные зарядные системы» (НЗС), производитель электрических зарядных станций с полным производственным циклом и собственным конструкторским бюро, открыла серийное производство запатентованных зарядных станций для электромобилей. Завод расположен в Удмуртии на территории технопарка «ИКСЭл-Сарапул» площадью 5,8 га и стоимостью 1,4 млрд рублей, который строит «Русклимат» — головной холдинг НЗС.

Зарядные станции предназначены для крытых паркингов жилых комплексов, они представляют собой компактное устройство с накладным корпусом или встраиваемое в стену, защищенное от вандализма и несанкционированного доступа к коннектору. Для балансировки свободной мощности в паркинге доступна синхронизация нескольких станций. В 2024 году планируется выпустить 3000 станций мощностью до 18 кВт. Обслуживание приборов будет осуществлять федеральная сеть сервисных центров «Русклимата», поставка оборудования займет пять-семь дней. ■

Литий-ионные аккумуляторы: китайская фольга из Марокко

Китайская компания — производитель промышленных изделий из меди построит в Марокко завод по выпуску материалов, используемых в генерации, хранении, передаче и конверсии энергии. В частности, медной фольги, которая применяется в литий-ионных аккумуляторах. Этот проект позволит компании обеспечить беспрепятственный доступ к американским, европейским и ближневосточным клиентам в текущих геополитических условиях, когда прерываются отлаженные цепочки поставок. Инвестиции в завод составят 288 млн долларов. Строительство займет полтора года. Мощности рассчитаны на выпуск 50 тыс. тонн медных сплавов, 40 тыс. тонн проволоки и 25 тыс. фольги. ■

Германия: протесты против Tesla



Полиция против экоктивистов

Полиция жестко подавила попытку радикально настроенных экоктивистов ворваться в производственные помещения гигафабрики Tesla, расположенной недалеко от Берлина. Предприятие выпускает литий-ионные аккумуляторы для электромобилей и электромобили. Это единственная в Европе фабрика компании. Ее мощности рассчитаны на производство 375 тыс. электрокаров в год. Экоктивисты протестуют против планируемого двукратного увеличения мощностей фабрики, поскольку под новые цеха должны вырубить окружающий фабрику лес. Tesla на фоне протестов была вынуждена приостановить работу фабрики. ■

Газ: Словакия надеется на Азербайджан

Словакия рассчитывает договориться с Азербайджаном о поставках газа. В последние годы страна импортировала примерно 42 млн кубометров газа в день из России, а теперь Словакия ищет альтернативных поставщиков. При этом президент Словакии Роберт Фицо полагает, что азербайджанский газ может поступать по территории Украины через пункт подачи газа из России. Он также думает, что этот проект позволит подключить к азербайджанскому газу Украину и другие европейские страны. Правда, эксперты считают более реалистичной транспортировку газа в Словакию по «Турецким потокам». Президент Азербайджана Ильхам Алиев во время визита Роберта Фицо в Баку заявил: он надеется, что Словакия станет девятой страной, в которую экспортируется азербайджанский газ. ■



Роберт Фицо нашел понимание у Ильхама Алиева

Китайцы раскатывают Севморпуть



Погрузка контейнеровоза Xin Xin Hai 1 в Архангельском морском порту в октябре 2023 г

Судоходная компания Hainan Yangpu Newnew Shipping (HYNS) из КНР продолжает методично наращивать перевозки по Северному морскому пути (СМП). Восьмого мая в Архангельске было подписано многостороннее соглашение по поводу организации экспортно-импортных рейсов из Архангельского морского порта в Шанхай и обратно. В 2023 году HYNS осуществила пятью судами восемь рейсов, перевезя порядка 100 тыс. тонн грузов (для сравнения: грузооборот СМП — 36 млн тонн) из Калининграда, Санкт-Петербурга, Мурманска и Архангельска в Шанхай, Циндао и ряд других китайских портов.

В навигацию текущего года (с июля по октябрь) китайский перевозчик планирует совершить 10–12 рейсов из Шанхая в Архангельск по СМП. Какие именно грузы предполагается транспортировать, не сообщается, но представитель HYNS **Кэ Цзинь** заявил, что компания планирует задействовать на маршруте четыре судна и рассчитывает использовать возможности РЖД для отправки грузов из Архангельска в Москву (расстояние между беломорским портом и столицей по железной дороге до столицы — 1254 км, это около полутора суток в пути). В прошлом году суда китайского перевозчика осуществляли преимущественно экспортные поставки российских пиломатериалов.

Чтобы трезво оценить масштабы явления, уточним, что пока речь идет о копеечных объемах перевозок. Прошлогодний, первый за десять лет, рейс из Архангельска в Шанхай выполнил скромный контейнеровоз Xin Xin Hai 1 дедвейтом 29 тыс. тонн и осадкой 7,4 м, приняв на борт 500 контейнеров с пиломатериалами. Для срав-

нения: обошедший мировые СМИ океанский контейнеровоз Ever Given, неловко перекрывший Суэцкий канал в марте 2021 года, имеет дедвейт 200 тыс. тонн и берет на борт 20 124 контейнера. Да, недавно китайцы обзавелись двумя судами поновее и покрупнее — вместимостью 3,7 и 4,4 тыс. TEU (TEU — двадцатифутовый эквивалент) соответственно, но это все еще очень скромные перевозочные

мощности, неразлично малые в объеме нынешних международных морских перевозок.

Тем не менее для Архангельского порта якорное соглашение с китайцами — важное событие. Недаром им похвастался в личном телеграм-канале губернатор региона **Александр Цибульский**. В прошлом году Архангельский порт обработал 32,4 тыс. TEU контейнеров (для сравнения: порт Владивосток — 1,5 млн TEU), и китайские объемы будут весьма кстати. Кроме того, наличие якорного международного партнера — заметный аргумент для привлечения инвесторов и федерального финансирования, необходимых, чтобы реализовать проект строительства нового глубоководного порта в устье Северной Двины.

Глубины существующего порта Архангельск позволяют принимать суда с осадкой до 9,2 м дедвейтом до 35 тыс. тонн, что жестко ограничивает потолок роста грузооборота морской гавани региона. Согласно Комплексному плану развития Архангельского транспортного узла, предполагается построить глубоководный район морского порта Архангельск в двинском заливе Белого моря с максимально допустимой осадкой судов 14,5 м, что позволит обрабатывать флот дедвейтом до 75 тыс. тонн типа Рапатах и контейнерной вместимостью 5 тыс. TEU. ■

Новая пивная тара устроит клиентов, природу и бизнес

Компания «Сибстекло» (Новосибирск), крупнейший за Уралом производитель стеклотары, начала выпускать трехлитровые банки из коричневого стекла. Первая партия составила 500 тыс. штук. Руководство завода также рассматривает возможность выпуска коричневой банки емкостью два литра.

Появление новинки в ассортименте компании, да и на рынке в целом, продиктовано конъюнктурой и одновременно стратегическими интересами бизнеса. В «Сибстекле» заметили, что последние два года растет спрос на трехлитровую банку со стороны дистрибуторов разливного пива. Это объясняют здесь модой на все советское, а также трепетным отношением современной молодежи к вопросам экологии: стекло, в отличие от пластика, подлежит переработке без ограничений. Сделать же трехлитровую банку коричневого цвета на предприятии решили из уважения к традиционной пивной таре.

По данным «Сибстекла», сырье для изготовления коричневой тары на 50% состоит из стекольных отходов. Этот



Сырье для изготовления новой тары наполовину состоит из стекольных отходов

факт, помимо прочего, говорит о росте эффективности самого предприятия. Еще в 2020 году здесь едва обеспечивали 15–20% стеклобоя в общей массе сырья, при том что технология и микроэкономика ждали показателя минимум в 30%. ▼

► Каждая тонна стеклобоя экономит для завода 1,2 тонны первичного сырья: песка, соды и доломита. Кроме того, переплавка вторсырья происходит при более низких температурах в печи, что дает множественный эффект — от экономии энергии и удлинения срока службы оборудования до радикального снижения выбросов в атмосферу. При выпуске цветного стекла перечисленные эффекты только усиливаются.

Если 15% стеклобоя в сырье компания могла обеспечить за счет собственных производственных отходов, то, чтобы получить 30% и тем более 50%, пришлось реализовать программу сбора вторсырья среди населения, заключив договор с местным оператором раздельного сбора твердых коммунальных отходов. Характерно, что все это отразилось на рентабельности «Сибстекла»: она выросла с 24,3% в 2020 году до 31,7% в 2023-м. ■

британии, особенно глава Форин-офиса **Дэвид Кэмерон**. Между тем Япония, Франция, Германия, Италия и сам ЕС сохраняют крайнюю осторожность. Главными скептиками остаются руководители центральных банков стран G7, осознающие, что валютные резервы играют стабилизирующую роль. Президент Европейского центрального банка **Кристин Лагард** предупредила, что «переход от замораживания активов к их конфискации и избавлению от них [может нести в себе] риск нарушения международного порядка, который вы хотите защитить и который вы хотели бы, чтобы Россия уважала». Выступая в Сан-Паулу в феврале, министр финансов Италии **Джанкарло Джорджетти**, в этом году председательствующий в G7, заявил, что будет «трудно и сложно» найти правовую основу для конфискации российских государственных активов. Его французский коллега **Брюно Ле Мэр** был еще более категоричен, утверждая, что правовой основы просто не существует. Вступившая в должность исполнительного директора Euroclear **Валери Урбен** в интервью бельгийской газете L'Echo на прошлой неделе подчеркнула, что решение о конфискации «очень негативно скажется не только на Euroclear, но и на финансовых рынках в целом. Если наши клиенты почувствуют, что закон больше не соблюдается и что их активы могут быть конфискованы, это откроет ящик Пандоры и может привести к тому, что крупные международные инвесторы вернуться от Европы». Отрезвляюще работает и жесткая позиция России. Наши ведомства, МИД, Минфин и ЦБ, неоднократно заявляли, что любые конфискационные поползновения в отношении наших активов автоматически повлекут за собой зеркальное решение — конфискацию заблокированных на счетах типа С средств инвесторов из недружественных государств. Поэтому пока что ЕС движется к решению о грабеже в ограниченном формате: гопники собираются конфисковать не сами российские активы, а доходы, которые те приносят. Причем будут использоваться лишь средства, полученные Euroclear после 15 февраля 2024 года. Еврокомиссия оценивает будущие поступления в диапазоне 2–3 млрд евро в год (в зависимости от процентных ставок), а первая выплата может быть произведена уже в июле. Прибыль Euroclear, полученная от русских активов до этой даты, решено зарезервировать для управления потенциальными рисками, включая покрытие возможных судебных издержек. Окончательное решение ожидается на июньском саммите «Большой семерки» в Италии. ■

Хоровод пиратов



Директор Euroclear Валери Урбен подчеркнула, что решение о конфискации «очень негативно скажется не только на Euroclear, но и на финансовых рынках в целом»

Страны ЕС предварительно согласовали план изъятия прибыли от российских суверенных активов, заблокированных в финансовых институтах недружественных государств в конце февраля 2022 года. Общая сумма заблокированных в странах G7 активов оценивается примерно в 300 млрд долларов, это чуть меньше половины имевшихся на тот момент у России резервов (остальное хранилось в золоте, юанях, SDR и других инструментах, до которых западная финансовая система не смогла дотянуться).

С лета прошлого года в странах-санкционерах разгорелась дискуссия о том, как бы потратить конфискованные российские резервы на пользу воюющей Украине. Однако европейские союзники по антироссийской коалиции — Франция, Германия и Бельгия (здесь расположен крупнейший депозитарий Euroclear, где хранятся заблокированные ценные бумаги) — осторожничают, взвешивая риски принятия беспрецедентного в мировой практике решения о реквизиции активов государства, с

которым грабящие не находятся в состоянии конвенциональной (формально объявленной) войны.

По действующим нормам международного права воюющие стороны могут экспроприировать государственную и частную собственность, принадлежащую государству и гражданам противника. Украина воспользовалась этим правом, конфисковав в мае 2022 года принадлежащую России собственность и бизнес в своих границах на сумму не менее 880 млн долларов. Однако союзники Киева не находятся в состоянии войны с Россией.

Сторонники конфискации нередко ссылаются на захват иракских иностранных активов в качестве наказания **Саддама Хусейна** за вторжение в Кувейт в 1990 году. Однако это последовало за разрешением ООН на международное вмешательство с целью восстановления мира. Сейчас же никаких резолюций ООН в поддержку антироссийских реквизиций не принимала.

Администрация США поддержала призывы к конфискации, как и Канада и некоторые члены правительства Велико-



Пропалестинские протесты в университетах США заставили Байдена изменить риторику в отношении Израиля

Власти Израиля в цугцванге

Спустя семь месяцев после теракта, устроенного боевиками ХАМАС в Израиле и стоившего жизни 1200 израильтян, ЦАХАЛ начал штурм города Рафаха в южной части крошечного сектора Газа, а премьер-министр Израиля **Биньямин Нетаньяху** все так же полон решимости уничтожить укрывающихся там боевиков. Он утверждает, что уничтожено уже 20 батальонов ХАМАС из 24 и осталось уничтожить лишь тех, кто скрывается в Рафахе. Однако два месяца назад Нетаньяху утверждал, что военные действия продлятся еще не более двух месяцев.

На этот раз ЦАХАЛ пытается действовать предельно осторожно, стараясь наносить точечные удары с воздуха по городу с более чем миллионом мирных жителей, большая часть из которых переместилась сюда из северной части сектора Газа.

Однако за время предыдущих массированных бомбардировок сектора Газа уже погибло 35 тыс. жителей, 70% из них составляют женщины и дети. В результате со стороны чиновников ООН уже несколько месяцев звучат обвинения Израиля в геноциде палестинцев. А Генассамблея ООН приняла резолюцию, расширяющую права Палестины во всемирной организации.

США хотя и призывали Тель-Авив к сдержанности, но официальный представитель Госдепа США **Мэтью Миллер** заявлял, что Вашингтон не обнаружил никаких нарушений международного гуманитарного права со стороны Израиля ни в ходе военных действий, ни при доставке гуманитарной помощи в сектор Газа. При этом США продолжали поставлять Израилю все необходимые тому боеприпасы. Но в последние недели во многих

университетах США начались акции протеста против военной операции Израиля в секторе Газа, и в них принимали участие как студенты, так и преподаватели. Полиция в большинстве случаев жестко разогнала акции, арестовывая их участников. Однако шумиха, вызванная разгонами протестующих и обвинениями в их адрес в поддержке террористов и антисемитизме, в конечном счете только привлекла общественное внимание к этой проблеме и в итоге сыграла на руку митингующим. Выяснилось, что большинство «сторонников террористов» лишь требовали прекратить убийства мирного населения. Среди протестующих есть этнические евреи, которые не разделяют политику израильских властей, и это явно не подходит под определение антисемитизма.

На видео попало задержание заведующей кафедрой философии Университета Эмори в Атланте **Кэролайн Фолин**: на спокойную стоящую интеллигентную женщину лет шестидесяти полицейский надел наручники и силой увел ее с территории учебного комплекса. Она лишь попросила оператора передать на кафедру, что сегодня опоздает на работу. Стали очевидными параллели между сегодняшними событиями и студенческими протестами против войны во Вьетнаме, когда власти пытались представить протестующих коммунистами и агентами влияния СССР.

В итоге глава Белого дома **Джо Байден**, крайне озабоченный стремительной потерей своего левого электората накануне президентских выборов, которые, согласно опросам общественного мнения, он проигрывает **Дональду Трампу** (следовательно, каждый голос избирателя на вес золота), ужесточил свою риторику в адрес Израиля. Байден и ранее высказывался

против операции в Рафахе, но теперь он заявил, что приостановит поставку в Израиль оружия, если операция в Рафахе продолжится. Затем уточнил, что этот запрет не коснется средств ПВО, которыми Израиль отражает продолжающиеся ракетные удары из сектора Газа и от соседей с севера. Кроме того, президент США публично подтвердил и без того очевидную вещь: американское оружие, которым ЦАХАЛ наносил удары по сектору Газа, приводило к гибели мирного населения.

Угроза Байдена прекратить поставки оружия Израилю носит пропагандистский характер и не приведет к потере боеспособности ЦАХАЛ: там пока нет недостатка в ранее поставленных боеприпасах. Американский демарш в тактическом смысле сыграл на руку Нетаньяху, который испытывает серьезное давление со стороны крайне правых партий своей правящей коалиции, предлагающих сравнить сектор Газа с землей, окончательно решив там «палестинский вопрос». Давление со стороны Вашингтона помогает объяснить крайне не правым, что в мире не примут такой исход событий и он дорого будет стоить Израилю. Но стратегически осуждение Израиля со стороны США крайне опасно для Израиля: следующим шагом могут стать реальные санкции Запада, а других союзников у этой страны в мире нет.

Однако Нетаньяху испытывает и давление слева, в том числе от родственников чудом еще живых заложников из числа 250 человек, захваченных ХАМАС семь месяцев назад, с требованием достичь мирного разрешения конфликта.

В итоге какое бы решение ни принял Нетаньяху, оно будет иметь массу негативных последствий. В нынешнем положении проявление слабости уже невозможно, а проявление силы грозит Израилю вызовами страшнее атаки ХАМАС. ■

Евгений Огородников Боги энергоперехода



Бытует расхожая версия, что Великобритания сожгла весь имеющийся уголь, чтобы иметь возможность колонизировать Азию и Африку. Пока была дешёвая энергия угля, были и колонии; с окончанием эпохи пара закончилась и великая империя. История циклична, и нечто похожее сейчас переживает Китай — государство, в топках которого сжигается каждая вторая тонна угля на планете. Этот же уголь даёт 2 из 3 кВт электроэнергии, требующихся великой (здесь без прикрас) китайской промышленности. Пока есть эта дешёвая энергия, Китай способен производить сталь, цемент, удобрения, автомобили и десятки тысяч наименований другого ширпотреба.

Статистика говорит, что даже при текущих темпах потребления имеющихся ресурсов угля Китаю хватит ещё на несколько десятилетий, однако Компартия Китая очень внимательно изучает экономическую историю. Для государственного строительства «несколько десятилетий» — это очень короткий срок, а исчерпаемость ископаемого топлива — основной риск для сложившейся экономической и политической модели КНР. Да, в ближайшие пару десятилетий в КНР произойдёт переход от развивающейся экономики к развитой. То есть необходимая базовая инфраструктура страны (жильё, порты, дороги, аэропорты, электросети и связь) будет отстроена и ресурсов Китаю будет требоваться меньше.

Тем не менее это вряд ли коснется электроэнергии, возведенной в Китае в статус государстваобразующего ресурса. КНР уже давно страна номер один в мире по производству электричества. Например, в прошлом году установленная мощность всех электростанций страны превысила 2,9 ТВт. Для понимания масштабов: на мировом рынке номер два — в США — установлено 1,25 ТВт, при этом в Китае производится 9,4 трлн кВт·ч в год, в США — 4,2 трлн кВт·ч, в России — 1,1 трлн кВт·ч.

В прошлом году потребление электроэнергии на одного китайца вышло на уровень развитого мира — ФРГ и Дании. Однако тут не стоит забывать, что страны Запада осознанно выносили в Китай в первую очередь грязные и энергоёмкие производства. Такая политика привела к тому,

что сегодня Китай доминирует на рынке первых-вторых переделов: черных и цветных металлов, стекла, цемента, полимеров и т. д. Всего того, что нельзя произвести в Европе из-за цен на энергию и в США из-за дороговизны труда и экологии. Других мест на планете с такой концентрацией дешёвой энергии, инфраструктуры, производств и компетенций попросту нет.

Другая причина долгосрочного роста потребления электроэнергии — энергопереход, который в КНР, вопреки политизированным трактовкам МЭА, носит крайне прагматичный и экономически выверенный характер. Одна из подпрограмм — перевод транспорта на электротягу. Ещё пять лет назад электромобиль был новинкой для рынка КНР. Сегодня каждое третье авто, регистрируемое в Китае (а это крупнейший автомобильный рынок на планете), имеет электрическую тягу. А каждый второй такой автомобиль продается опять-таки в Китае. Важное отличие от Европы и США: «электричка» в Китае — это не премиальный сегмент, а преимущественно небольшие городские электрокары.

Электромобилю не нужны ГСМ — самый дорогой вид топлива, его можно заправить из розетки (конечно, если мы не говорим о гибридах). Да, для этого потребовались огромные инвестиции в зарядную инфраструктуру, сетевое и трансформаторное хозяйство, способное покрывать пиковый спрос на электроэнергию. То есть Китаю удастся автомобилизировать страну, не оказывая значительного влияния на мировой рынок нефти: спрос на бензин и дизель в КНР не растёт уже более десятилетия при значительном увеличении автопарка.

В свою очередь, чтобы удовлетворить новый спрос на электричество, Китай реализует несколько программ потенциального замещения угля. Одна из них — строительство ВИЭ на 2 ТВт установленной мощности до конца этого десятилетия. Учитывая невысокие коэффициенты использования установленной мощности для ВЭС и СЭС (20–30%), 1 ГВт солнечных панелей эквивалентен примерно 0,5 ГВт ТЭС на угле или 0,3 ГВт АЭС. Даже с поправкой на КИУМ возобновляемых источников энергии в Китае строят очень много. Они как минимум позволят покрыть новый спрос на электроэнергию до конца десятилетия.

Второе направление — строительство новых АЭС. За последнее десятилетие КНР совершила атомный прорыв, увеличив мощность парка реакторов на 34 ГВт. Для постройки такого числа АЭС США потребовалось 40 лет. Такой рывок позволил КНР достичь уровня Франции по числу работающих реакторов (55 и 56 соответственно). Сегодня в Китае в работе 53,2 ГВт АЭС против 61,4 ГВт во Франции.

Однако атомная генерация Китая покрывает лишь 5% потребностей страны, поэтому КНР продолжает строить АЭС комсомольскими темпами: возводятся ещё 23 энергоблока общей установленной мощностью 23,7 ГВт. Уже в следующем десятилетии КНР обгонит США по парку работающих АЭС, так как в планах — построить ещё более 200 ГВт ядерных реакторов. И вероятно, эта программа тоже будет реализована: Китай — мировой лидер по объёмам, скорости и цене возводимых АЭС. По цене и скорости с ним конкурирует лишь Россия, по объёмам конкурентов нет.

КНР собирает очень сложные конструкции из несложных инструментов. Технологии АЭС известны человечеству уже более полувека. ТЭС, СЭС и ВЭС тоже уже много десятилетий на службе, однако именно в Китае эти станции стали работать эффективно — не внося ценовых и технических дисбалансов.

Противопоставить что-то такому прагматизму в честной конкурентной борьбе ни одна мировая экономика не сможет: например, для индустриализации Индии, аналогичной китайской, вероятно, не хватит ресурсов, в первую очередь энергетических.

В тех же США «энергопереход» носит больше популистский характер, и за ширмой ВИЭ страна меняет уголь на газ. Другой крупный экономический центр — Европа — и вовсе потерялась в своём энергетическом целеполагании: закрывает АЭС, запрещает русский газ и нефть. При этом, чтобы заправить автомобиль, все равно нужны либо ГСМ, либо электрическая энергия, которые нужно откуда-то взять по умеренным ценам.

В итоге Китай становится единственным местом, где происходит энергопереход не в планах, а на деле и скорость происходящих процессов восхищает и пугает одновременно. ■

Редакционная статья Неделя мудрецов

Богатая на события минувшая неделя начиналась с опасений украинских атак по Крымскому мосту, вместила «снежную» инаугурацию, необычно холодный парад Победы, переназначение Михаила Мишустина, а заканчивалась — в ее рабочей части — наступлением ВС РФ в белгородском приграничье. Вероятно, еще стоит ждать некоторых сюрпризов, но резких перемен консервативная российская политика не допустила — ни во внутренних делах, ни на фронте. Страна встретила свой главный праздник Победы без эксцессов, разве что с промозглой погодой, и приготовилась к новым свершениям. Времена такие, что они очень ожидаемы.

Трудно предположить, какими терактами грозил противник в эти торжественные дни, публично обещая вдобавок применить ракеты из новых пакетов западной помощи и пригласить военных стран НАТО на помощь украинцам, но заготовки были явно серьезные. Так что в здание на Смоленской площади были вызваны европейские дипломаты, а Минобороны объявило о подготовке к учениям, на которых будет отработано применение нестратегического (тактического) ядерного оружия. В них будут участвовать ракетные соединения Южного военного округа, авиация и Военно-морской флот. А на втором этапе учений к ним присоединится Белоруссия.

В итоге западные политики не только «дали заднюю», но и решили засвидетельствовать почтение избранному президенту России Владимиру Путину на инаугурации — так поступили послы Франции, Мальты, Кипра, Венгрии, Словакии и Греции. В отношении остальных дипломатов российский МИД выразил сомнение в профпригодности и соблюдении дипломатического этикета. Впрочем, в западном лагере не посмели выразить сомнение в легитимности пятого срока Владимира Путина, несмотря на призывы украинского лидера Владимира Зеленского, который свою легитимность как раз-таки теряет после 20 мая. Это значительно усложняет перспективу прямых переговоров Зеленского с Путиным, но открывает более разнообразную палитру вариантов для обсуждения судьбы Украины без ее участия.

Но, конечно, не западным послам было уделено особое внимание Москвы, а гостям юбилейного, десятого, заседания Высшего Евразийского экономического совета — оно состоялось 8 мая, а затем и парада Победы, не юбилейного, но как всегда сакрально значимого. Российскую столицу в эти дни посетили белорусский президент Александр Лукашенко, а также главы среднеазиатской пятерки — Туркменистана, Таджикистана, Киргизии, Узбекистана и Казахстана. Премьер-министр Армении Никол Пашинян председательствовал в ЕАЭС, но на День Победы не остался, его сменили лидеры Кубы, Лаоса и Гвинеи-Бисау.

Это международное представительство имело для Владимира Путина особенную значимость, и, по одной из версий, именно ради встреч с коллегами президент отложил на пару дней процедуру внесения кандидатуры Михаила Мишустина на пост председателя правительства — чтобы не сбивать повестку. По одной хорошей новости на день, решили в Кремле.

В эти же дни свой большой зарубежный визит совершал председатель КНР Си Цзиньпин. Правда, до России не доехал, посетив Венгрию, Сербию и Францию, этакую «ось европейского непослушания», страны с суверенной, а не атлантической позицией. Мотивы Китая, по крайней мере при поверхностном рассмотрении, довольно просты: заручиться невмешательством своего важнейшего торгового партнера и источника технологий на случай углубления конфронтации с США. Политика вторична — для Пекина, конечно, а не для Запада. И в этой дихотомии сегодня скрыта большая проблема в коммуникации партнеров.

Китай апеллирует к прагматизму европейских элит, те, в свою очередь, пытаются жить в идеологических шорах, навешанных Вашингтоном. Россия уже, кажется, сильно разочаровалась в здравом смысле Старого Света. Пекин все еще на него рассчитывает. Но и те и другие продолжают борьбу за Европу, одним своим весом и двусторонними контактами раскалывая атлантическое единство, демонстрируя многополярную альтернативу и перспективу суверенной политики.

Весь этот дипломатический конвейер прошедшей недели в своей рутинности оставляет надежду, что мировые «мудрецы» продолжают поиск выхода из сложившегося тупика с опорой на торговцев, а не воинов. Воины, правда, уже давно и плотно заняты работой. ■



Александр Смирнов

Китай vs США: битва за Европу

Визит китайского лидера в страны Европы проходил на фоне резкого усиления давления Вашингтона на Пекин. Китай хотел бы заручиться прагматичным сотрудничеством суверенных европейских элит и отстоять свои экономические интересы



Председатель КНР Си Цзиньпин с супругой Пэн Лиюань



Первый за последние пять лет визит председателя КНР Си Цзиньпина в Европу планировался еще до недавнего обострения отношений Вашингтона и Пекина и был призван укрепить европейско-китайские политические и экономические связи, которые для Китая стали важнее торговых отношений с США даже в фактических величинах. Напомним, вопреки устоявшемуся мифу о «Чимерике» товарооборот Китая с ЕС в 2023 году составил 783 млрд долларов, а с США — 664 млрд долларов.

После недавнего ультиматума Вашингтона, потребовавшего от Китая сократить свои производственные мощности и прекратить торговлю с Россией товарами, которые американцы относят к «двойному назначению», визит Си в Европу приобрел еще более важное значение. Если США реализуют свои угрозы и введут против Китая широкомасштабные экономические санкции, то для Пекина будет жизненно необходимо, чтобы ЕС не присоединился к ним.

Несомненно, Вашингтон продолжит вводить ограничения против высокотехнологичной китайской продукции вне зависимости от того, примет ли Пекин последний американский ультиматум. В случае непослушания санкции будут введены быстрее, а в случае подчинения американским требованиям лишь растянутся во времени — вот и вся «награда» за послушание. Кроме того, подчинившись США, китайские власти явно разочаруют множество стран глобального Юга, начинающих присматриваться к Пекину как к альтернативному полюсу влияния. А эти геополитические убытки в конечном счете обойдутся Китаю на порядок дороже любых американских торговых ограничений.

Политическая поддержка, полученная в ходе визита Си от европейских лидеров, становится очень важной. Если, например, Франция ответит американцам отказом и не присоединится к антикитайским санкциям, США точно не смогут добиться таких шагов от Бразилии или ЮАР.

Кроме того, ЕС интересен для Китая не только как рынок сбыта, но и с точки зрения доступа к передовым технологиям.

И наконец, Пекин беспокоит судьба своих инвестиций, уже сделанных в страны Европы, в частности в инфраструктуру восточноевропейских стран. Китай хочет получить гарантии, что даже в случае возможного военного конфликта из-за Тайваня они не будут изъяты или заморожены по примеру российских суверенных и частных вложений в европейскую экономику.



Первый за последние пять лет визит председателя КНР Си Цзиньпина в ЕС



Супруга французского президента Брижит Макрон, президент Франции Эммануэль Макрон, председатель КНР Си Цзиньпин с супругой Пэн Лиюань

МОХАМЕД ВАБРАЕРА

Пекин полагает, что в отличие от вопроса введения антироссийских санкций, в котором США и ЕС проявили единство, антикитайскую коалицию он сможет без труда расколоть. Большинство стран Европы ничего не имеют против дальнейшего экономического и технологического развития Китая — у них нет американского страха утратить звание мирового гегемона. Даже возможный конфликт из-за Тайваня с участием США, в отличие от украинского конфликта, не угрожает Европе ни притоком беженцев, ни возможностью распространения военных действий на ее территорию.

Ничего личного, только бизнес

Выбор европейских стран, в которые отправился с визитом Си Цзиньпин, — Франция, Венгрия и Сербия — не случаен. Каждая из этих стран претендует на суверенную внешнеполитическую линию поведения, отличную от программы Вашингтонского и Брюссельского «обкомов».

Что касается Парижа, то он всегда был высокого мнения о своем историческом предназначении, гордясь господствующими по сей день на Западе идеями французских философов эпохи Просвещения, Великой французской революции и наполеоновскими войнами. Перед визитом во Францию Си Цзиньпин в

своей статье для Le Figaro дипломатично отметил, что «эта страна дала миру целую плеяду философов, писателей и художников с мировым именем, которые вдохновили все человечество».

Во второй половине XX века Париж иногда позволял себе проводить независимую от Вашингтона внешнюю политику — президент Франции Шарль де Голль пошел на сближение с СССР, заявляя о «Европе от Атлантики до Урала». Он отказывался от использования доллара США в международных расчетах, а в 1966 году вывел свою страну из военной составляющей блока НАТО. Многим позже, в 2003 году, президент Франции Жак Ширак посмел выступить против вторжения США в Ирак. Впрочем, он был не одинок в этой инициативе, в Европе тогда многие могли себе позволить осудить заокеанского партнера.

Что касается нынешнего лидера Франции Эммануэля Макрона, то он, как известно, личность противоречивая. По всей видимости, ему одновременно хочется быть похожим на Наполеона Бонапарта и на Шарля де Голля, поэтому сначала он призывает при решении украинского кризиса учитывать интересы безопасности России, затем заявляет о готовности отправить войска на Украину, а потом снова возвращается к мысли о необходимости выстраивания добрососедских отношений с Москвой.

В отношении Китая Макрон в течение последних лет проводил последовательно дружественную политику. Возможно, причиной тому послужило оскорбление, мимоходом нанесенное Франции Соединенными Штатами в сентябре 2021 года. Тогда Вашингтон в спешке сколотил антикитайский военный блок AUKUS в составе Австралии, Великобритании и США. И пообещал передать австралийцам технологии строительства атомных подводных лодок. В итоге Канберра разорвала заключенный с Парижем контракт на строительство 12 подлодок стоимостью 66 млрд долларов.

Этот американский удар по ВПК Франции не был случайным. Ранее, согласно сообщениям западных СМИ, Макрон на саммите G7 в Великобритании резче других коллег раскритиковал идею президента Джо Байдена о присоединении всех стран «семерки» к антикитайской военно-экономической коалиции.

В конечном счете Франция получила от Австралии 585 млн долларов компенсации за разрыв контракта, но «осадочек» явно остался.

В апреле прошлого года Эммануэль Макрон и председатель Еврокомиссии Урсула фон дер Ляйен одновременно посетили Китай. Фон дер Ляйен, намекавшая на возможность введения ЕС пошлин на китайские товары, была встречена прохладно. А Макрону китайский

лидер Си Цзиньпин устроил пышный прием и даже пригласил посетить бывшую резиденцию своего отца в городе Гуанчжоу.

По возвращении из Китая французский лидер заявил о необходимости стратегической автономии Европы, что позволит ей стать третьей сверхдержавой. «Парадокс заключается в том, что, охваченные паникой, мы считаем себя просто последователями Америки», — заявил тогда Макрон.

вил, что «Европа может умереть сама по себе»: «Мы не просто вассалы Соединенных Штатов... мы балансирующая сила, которая отвергает биполярный мир. Мы не просто маленькая часть Запада... Мы не такие, как остальные. Мы никогда не должны забывать об этом. Это не просто кусок земли, это концепция человечества».

Все эти заявления французского президента, безусловно, были очень рады слышать в Пекине, но намекнули, что настала пора переходить от слов к делу.

гостя присутствовал президент группы компаний Louis Vuitton Moët Hennessy **Бернар Арно**, а в числе прочих подарков китайскому лидеру присутствовал французский коньяк.

Затем Эммануэль Макром и его супруга **Брижит Макрон** пригласили Си Цзиньпина и его супругу **Пэн Лиюань** поужинать в ресторане L'Étape du Berger, расположенном в Пиренеях на перевале Коль-дю-Турмале. По сообщению «Жэньминь Жибао», лидеры Китая и Франции «в непринужденной и сердечной атмосфере обсудили ряд важных вопросов, имеющих решающее значение для всего мира».

В ходе диалога Си Цзиньпин на всякий случай напомнил, что китайская цивилизация — единственная, которая непрерывно существует уже более пяти тысяч лет. Иными словами, задумываясь об уникальности Франции, Макрон не должен забывать о величии Китая. А главное — разве могут не договориться два представителя столь великих цивилизаций, даже если им пытаются помешать заокеанские выскочки, которым от рождения менее четверти тысячелетия?

По итогам визита стороны подписали 18 соглашений, которые затрагивают авиационную отрасль, сельское хозяйство, гуманитарную сферу, сектор «зеленого развития» и сотрудничество малых и средних предприятий.

А министр финансов Франции **Брюно Ле Мэр** будет приветствовать строительство китайского завода по производству электромобилей BYD. Китайцы заинтересованы поставлять в ЕС готовые автомобили, но если власти ЕС будут вставлять палки в колеса китайскому автопрому, то он может стать формально французским.

В ответ китайские власти могут обеспечить французскому бизнесу более благоприятные условия для инвестиций в Китай.

Если сближение Парижа и Пекина продолжится, возможно, дело дойдет до кооперации в сфере производства оружия. Франция обладает возможностью производить практически всю номенклатуру современных вооружений. В таком случае потеря 66 млрд долларов на австралийском контракте может обернуться кратным увеличением продаж французского оружия и технологий в Китай. В США по этому поводу, несомненно, будет истерика, но — ничего личного, только бизнес.

Таким образом, заручившись поддержкой Франции, Китай обезопасил себя от возможных торговых и политических санкций со стороны ЕС. Париж, отстаивая прежде всего свои интересы, их не поддержит.



Председатель КНР Си Цзиньпин и премьер-министр Венгрии Виктор Орбан

AP/TASS

Wall Street Journal заявила, что визит китайского лидера станет «проверкой готовности континента противостоять Пекину». Несмотря на героические усилия Урсулы фон дер Ляйен по срыву визита, проверка была полностью провалена

Кроме того, президент Франции поставил вопрос: в европейских ли интересах ускорять кризис на Тайване? И сам же дал ответ: «Нет. Хуже всего было бы думать, что мы, европейцы, должны стать последователями в этом вопросе и брать пример с американской повестки дня».

По словам президента Европейского совета **Шарля Мишеля**, идея Макрона об автономии от США находит понимание у многих европейских лидеров.

Незадолго до визита Си Цзиньпина во Францию Макрон, примеряя на себя роль европейского лидера, продолжил нагнетать жути. Выступая в Сорбонне, он зая-

И перед визитом Си Цзиньпина в Европу стало известно, что китайские власти начали антидемпинговое расследование относительно поставок бренди из ЕС. Главными пострадавшими могли стать французские производители коньяка.

Ранее аналогичное расследование в отношении австралийского вина (привет участникам блока AUKUS) привело к введению на него пошлины в 218% и вылилось в потери Австралией более чем миллиарда долларов в год недополученных экспортных доходов.

Намек был понят. Эммануэль Макрон тоже устроил очень пышный прием Си Цзиньпину. На ужине в честь высокого



Председатель КНР Си Цзиньпин и президент Сербии Александр Вучич

ЕРАНДРЕЙ ДУК

Европейская «ось непослушания»

Единственной неприятностью, с которой пришлось столкнуться Си Цзиньпину в ходе визита во Францию, были переговоры с председателем Еврокомиссии Урсулой фон дер Ляйен. Она на время присоединилась к разговору французского и китайского лидеров и добросовестно отработывала американскую внешнеполитическую линию.

Глава Еврокомиссии потребовала от лидера Китая «на добровольной основе» сократить экспорт, в частности автомобилей и стали, в противном случае пригрозив санкциями. Что ей дословно ответил Си, неизвестно, но после переговоров у помощников главы Еврокомиссии были крайне недовольные и печальные выражения лиц.

Визит Си Цзиньпина в Сербию не случайно совпал с печальной датой: четверть века тому назад США во время войны против Югославии якобы по ошибке сбросили бомбу на посольство КНР в Белграде. В результате погибли три гражданина Китая. В статье для сербского издания *Politika* китайский лидер написал: «Мы никогда не должны забывать об этом. Китайский народ дорожит миром, но мы никогда не допустим повторения такой трагической истории».

Тем самым Си Цзиньпин не только хотел лишний раз напомнить о преступлениях США в отношении Югославии и Китая, но и выступить союзником Белграда, который до сих пор не соглашается признать потерю Косово, даже в обмен на членство в ЕС.

«Будучи маленькой страной, мы сталкиваемся с давлением разных сторон из-за независимой политики, которую проводим. Мы просим вас о поддержке», — обратился президент Сербии Александр Вучич к китайскому лидеру. «Вместе мы построим китайско-сербское сообщество, имеющее общее будущее в новой эре», — пообещал Си Цзиньпин.

Всего по итогам переговоров в Белграде было подписано 30 документов, меморандумов о сотрудничестве и взаимопонимании в сферах инфраструктуры, торговли, науки, экологии, технологий, культуры, спорта и информации, в частности соглашение о зоне свободной торговли между двумя странами, которое вступит в силу с 1 июля этого года.

Из Белграда Си Цзиньпин отправился в Будапешт — к слову, между этими городами прокладывается железная дорога, строительство которой финансирует КНР в рамках инициативы «Пояс и путь». Венгрия сохраняет имидж главного оппонента Брюсселя по вопросам нелегальной миграции и антироссийских санкций и тоже очень тепло принима-

ет председателя КНР. «Китай является одним из столпов нового мирового порядка», — сделал комплимент своему гостю премьер-министр страны Виктор Орбан.

По итогам переговоров Си и Орбана было подписано соглашение о стратегическом партнерстве и ряд других документов об укреплении сотрудничества в области экономики и культуры.

Перед поездкой Си Цзиньпина в Европу американская газета *Wall Street Journal* заявила, что визит китайского лидера станет «проверкой готовности континента противостоять Пекину». Можно констатировать, что, несмотря на героические усилия, предпринимаемые Урсулой фон дер Ляйен по срыву визита, «проверка готовности» была полностью провалена.

Специфика американско-китайских отношений

За первые тридцать лет существования КНР произошло так много событий в ее внутренней и внешней политике, что другим странам их хватило бы на несколько столетий. Сначала Китай стал ближайшим союзником СССР и с его помощью начал осуществлять промышленную революцию. Затем китайский лидер Мао Цзэдун рассорился с Москвой, провозгласив себя истинным вождем международного коммунистического

движения. Последовал Большой скачок — попытка интенсивного развития с опорой на собственные силы, и Культурная революция как способ борьбы с оппозицией внутри руководства КПК и поиска виновных среди народа в провале программы развития непогрешимого Мао. Три военных конфликта — с Индией за часть Кашмира, с СССР из-за острова Даманский и вторжение во Вьетнам. И наконец, резкий разворот внешней политики Мао: Китай пошел на резкое сближение с главным борцом с коммунизмом в мире — с США.

Хотя впоследствии Пекин вел себя крайне сдержанно, не приходилось сомневаться в том, что Китай рассматривает экономическую кооперацию с США как временную политику, наподобие нэпа, на который пришлось пойти властям Советской России после разрушительной для экономики политики военного коммунизма.

Действия китайского руководства за весь период существования КНР, несмотря на кажущуюся противоречивость, были подчинены одной цели — вернуть Китаю былое величие (о котором на Западе даже не подозревают). В китайской философии отсутствует понятие бога, наиболее близкое, с европейской точки зрения, к этому понятию — небеса. А Поднебесная — это самая близкая к божественному началу страна, избранная им. Имея такие представления о своем предназначении, трудно довольствоваться званием «всемирной фабрики» по производству ширпотреба.

Представление, что китайское руководство мечтает лишь о том, как превзойти США по номиналу ВВП либо догнать их по ВВП на душу населения, не соответствуют действительности. Экономика, безусловно, является фундаментом для будущего величия, но не его венцом.

Взаимодействие с США было призвано стать ступенью, выводящей Китай на новую орбиту, а не тянуть его вниз. В случае, если доступ к американскому рынку для китайских товаров будет иметь своей ценой отказ от развития Китая как сверхдержавы, Пекин от этого доступа откажется.

Когда Китай решит отказаться от отработавшей ступени экономического сотрудничества с США ради самостоятельного полета? Ответить на этот вопрос может только Си Цзиньпин. Но, судя по ряду признаков, этот момент близок.

Китай уже давно исчерпал потенциал своего экономического развития, основанного на массовом производстве ширпотреба при помощи дешевой рабочей силы. Китайский ВВП может расти только в случае развития передовых и высокотехнологичных секторов



Председатель КНР Си Цзиньпин и президент Венгрии Тамаш Шуйок

экономики, но санкционная политика США как раз и нацелена на их разрушение. Сначала под запрет США и ряда европейских стран попало китайское оборудование для связи 5G, затем последовали ограничения на поставки в Китай передовых процессоров и оборудования для их производства, а теперь, по данным Reuters, США собираются запретить экспорт в Китай передовых ИИ-моделей, таких как ChatGPT. Кроме того, американцы уже давно субсидируют собственное производство процессоров, электромобилей, аккумуляторов и солнечных панелей, снимая зависимость от китайцев.

Но и этого Соединенным Штатам показалось мало. Полтора месяца назад министр финансов США Джанет Йеллен перед своим визитом в Пекин заявила: «Мы поднимали вопрос избыточных мощностей во время предыдущих дискуссий с Китаем, и я планирую сделать это ключевым вопросом во время моей следующей поездки в Китай... Сейчас мы видим наращивание избыточных мощностей в новых отраслях, таких как солнечная энергетика, электромобили и литий-ионные аккумуляторы», добавив, что это вредит американским фирмам. То есть если американским фирмам не помогают субсидии, то китайским производителям следует самоубиться в добровольно-принудительном порядке.

Затем в Пекин прибыл государственный секретарь США Энтони Блинкен уже с политическим ультиматумом — прекратить поставки в Россию станков, микроэлектроники, нитроцеллюлозы и тому подобной продукции «двойного назначения», заявив, что в противном случае Вашингтон введет санкции против Китая

«из-за ситуации на Украине». «Мы уже ввели санкции в отношении более чем 100 китайских предприятий... Мы полностью готовы принять дополнительные меры», — заявил Блинкен после переговоров с главой Китая Си Цзиньпином и министром иностранных дел КНР Ван И.

То, что американские угрозы прозвучали публично, во-первых, было унизи-тельно для Пекина, а во-вторых, лишило китайские власти возможности поторговаться, апеллируя к тому, что Китай не поставляет оружие России и прислушался к американским требованиям прекратить обслуживание российских коммерческих платежей в своих банках. Помимо политической целесообразности торговля с Россией обрела приличный экономический вес: за 2023 год она выросла на 26% и составила 240 млрд долларов. Конечно, это почти в три раза меньше, чем товарооборот с США, но тот по итогам 2023 года сократился на 10,6%, а за первые четыре месяца текущего года упал еще на 2,3% и, судя по американским аппетитам, будет стремительно сокращаться и далее.

Но самое главное, выполнение ультиматума США перечеркивает все то, ради чего китайцы так долго и упорно трудились последние полвека. Китаю предложена роль колонии, которая не только лишена геополитической субъектности, но и даже не может распоряжаться созданным тяжким трудом экономическим потенциалом.

На следующий день после визита Блинкена в Пекин, представитель КНР в ООН Гэн Шуан на заседании Совета Безопасности призвал к началу международного расследования под эгидой ООН теракта на «Северных потоках».

Понятно, что это «привет» Вашингтону, но явно в ожидании продолжения диалога: Китай считает, что у него есть способы «огорчить США до невозможности».

Например, министр торговли США **Джина Раймондо** на днях заявила, что возможное вторжение Китая на Тайвань будет иметь разрушительные последствия для американской экономики, поскольку Соединенные Штаты покупают 92% своих передовых чипов у тайваньской TSMC. США пытаются уйти от этой зависимости, выделяя субсидии на строительство заводов по производству процессоров на своей территории. В частности, в апреле этого года было анонсировано выделение 6,6 млрд долларов субсидий и 5 млрд долларов кредитов американскому подразделению TSMC на строительство заводов в Аризоне. Собственные инвестиции TSMC в эти предприятия составят 65 млрд долларов. Но завершится строительство этих предприятий только в 2030 году.

Китай и США и ранее обменивались довольно острыми заявлениями и угрозами, но всегда находили компромисс. Он всегда располагался где-то между невыполнимыми и трудновыполнимыми требованиями США, и такая «хитрая

дер Ляйен повторила в Париже и политический ультиматум. Она призвала Си Цзиньпина оказать влияние на Россию для урегулирования ситуации на Украине.

Си Цзиньпин публично дал понять, что давить на Китай по украинскому вопросу — это обращаться не по адресу, поскольку он не является стороной конфликта. «Мы против того, чтобы кризис использовался для возложения ответственности на третью страну, ухудшения ее имиджа и провоцирования новой холодной войны», — заявил лидер КНР.

При этом Китай поддержал предложение Франции об «олимпийском перемирии». «Как постоянный член Совета Безопасности ООН и ответственная крупная держава, Китай готов сотрудничать с Францией, чтобы использовать Олимпийские игры в Париже как возможность выступить за глобальное прекращение огня и прекращение боевых действий во время Игр», — сказал глава КНР.

Но это заявление Си было, скорее, продиктовано желанием поддержать Макрона, нежели надеждой на реализацию французской инициативы. Россия ценой больших усилий и потерь добилась прорыва украинской обороны на нескольких участках фронта и перешла в наступление. Согласиться на перемирие

Украины **Владимира Зеленского**, представляющую из себя список требований к России о безоговорочной капитуляции, выплате репараций и предания суду российского руководства.

Председатель КНР заявил, что Пекин выступает «за проведение в надлежащее время международной мирной конференции, признанной как Россией, так и Украиной и обеспечивающей равное участие всех сторон и справедливое осуждение всех мирных планов».

В переводе с дипломатического языка это означает констатацию вполне очевидной вещи: Украина, США и ЕС могут до посинения обсуждать «формулу мира» Зеленского, но без участия России это лишено смысла.

Почему Си Цзиньпин категорически не отказался от участия китайской делегации в швейцарском саммите? Во-первых, он не хотел огорчать Францию, которая, вероятнее всего, примет участие в этом представлении. А во-вторых, вдруг Вашингтон вновь решит поторговаться с Китаем? Ради этого можно и послать свою делегацию в Швейцарию.

При этом Си Цзиньпин прекрасно отдает себе отчет, что на позицию Москвы не повлияет не только проведение саммита в Швейцарии, но и даже согласие Зеленского на переговоры. Москва давно дала понять, что не повторит ошибки Минских соглашений и готова разговаривать с США и ЕС о широкомасштабном соглашении о безопасности, а не тратить время на киевскую марионетку.

Что касается реальных последствий сближения Пекина и Парижа, то оно пока играет в пользу Москвы: Франция была одной из немногих стран ЕС (кроме Венгрии, Словакии, Греции, Мальты и Кипра), которую представлял посол на инаугурации президента России **Владимира Путина**.

Кроме того, не следует забывать, что Китай до выдвижения ультиматума Блинкена не сильно страдал от конфликта Запада с Россией. Напротив, китайским производителям досталась львиная часть российского рынка после ухода оттуда западных компаний. Китай получил практически неограниченный объем сырьевых ресурсов по сниженным ценам (газ, нефть, древесина, уголь, продукты питания и т. п.). Помимо этого Пекину первое время удавалось «торговаться» своим нейтралитетом, добиваясь ослабления американского давления на свою экономику.

Но стратегически Китай заинтересован в победе России, выраженной в признании Западом нейтрального статуса Украины, — это откроет для Пекина путь к дипломатическому урегулированию тайваньского вопроса. ■

Когда Китай решит отказаться от отработавшей ступени экономического сотрудничества с США ради самостоятельного полета? Ответить на этот вопрос может только Си Цзиньпин. Но судя по ряду признаков, этот момент близок

тактика» рано или поздно должна была загнать Китай в угол.

Не существует определенной точки, когда становится очевидным отказ от переговоров в пользу конфронтации, по крайней мере ее невозможно рассчитать при помощи экономических показателей. К одним это понимание приходит внезапно, как озарение, а к другим не приходит вовсе, как бы их ни ущемляли. Китай пока считает, что к такой точке стороны еще не пришли, и уверен, что контролирует ситуацию.

Вопросы войны и мира

Помимо воспроизводства американских экономических претензий к Китаю председатель Еврокомиссии Урсула фон

в таких условиях, значит дать возможность украинской армии восстановить свои порядки и выстроить новую линию обороны.

Неслучайно в китайском заявлении отсутствовали названия стран, к которым оно было обращено. Возможно, китайцы обращали призыв к олимпийскому перемирию к Израилю.

Главным вопросом во время европейского турне Си Цзиньпина, касающимся украинского кризиса, было то, согласится ли Китай принять участие в конференции в Швейцарии. Это мероприятие задумано Украиной и ее западными союзниками как элемент психологического давления на Россию. На нем планируется обсуждать «формулу мира» президента

Лина Калянина Третья жизнь I Am Studio

Бренд I Am Studio меняет владельцев. В скором времени рынку будет представлена его обновленная концепция. Однако привлечь лояльных покупателей ему будет намного сложнее, чем раньше, из-за резко выросшей конкуренции в сегменте одежды для молодой женской аудитории



Производство фешен-товаров для молодых женщин — самая конкурентная ниша в модной индустрии

Сооснователь российского бренда одежды I Am Studio **Олег Воронин** продал компанию другому его сооснователю — дизайнеру **Дарье Самкович** и партнеру Дарьи и CEO компании Divno **Диле Хисамовой**. Сумма сделки не разглашается; известно, что новым владельцам проданы все активы, касающиеся бренда.

I Am Studio достаточно известный российский одежный бренд, которому «не повезло с родителями». Компания была

основана супругами Дарьей Самкович и Олегом Ворониным в 2008 году. В 2021-м, после развода с мужем, Дарья покинула бизнес и годом позже запустила новый проект в сегменте одежды plus size Divno — совместно с **Марией Федоровой**, бывшим главным редактором Vogue Russia, и Дилей Хисамовой, ранее занимавшей пост заместителя генерального директора 12 Storeez. Компания I Am Studio полностью перешла в управление к Олегу Воронину, но в итоге не смогла преодолеть кризис, спровоцированный

различными сбоями в бизнесе после начала СВО, и завершила прошлый год с убытком в 12,6 млн рублей при выручке 500 млн рублей (выручка по сравнению с 2022 годом снизилась на 100 млн рублей). Олег Воронин в интервью «Моноклю» выразил уверенность, что «бренд попал в надежные руки», а сам он намерен в будущем развивать новые проекты в фешен-индустрии. Новые владельцы бренда пока отказались от комментариев, сообщив лишь, что бренд ждет перезагрузка уже в ближайшие месяцы.

Не хватило запаса прочности

Продажа компании выглядит неожиданной на фоне бурного подъема российской фешен-индустрии. Одежные компании, которые к моменту ухода международных брендов имели историю развития, лояльную аудиторию, узнаваемость, каналы продаж и проч., получили фору перед множеством новых дизайнеров и компаний, заполнивших рынок в последние два года. И большинство «старых» компаний своим накопленным капиталом воспользовались. Например, работающая в массовом сегменте «Глория джинс» после ухода иностранных конкурентов резко увеличила число новых магазинов, изменила их формат, арендовала площади флагманских магазинов международных брендов, расширила аудиторию за счет новых суббрендов, поменяла рекламный контент и т. д. Сегодня это самая крупная российская одежная компания: ее выручка в прошлом году, по данным «СПАРК-Интерфакс», составила 78 млрд рублей (прирост за год 11%). Или, например, розничная сеть Lime не скрывает, что ее цель — стать отечественной Zara, и у нее это неплохо получается: компания резко расширила количество магазинов, увеличила их площадь, формат и ассортимент (добавились мужские и детские коллекции, больше модных позиций и капсул), серьезно вложились в визуальный контент. В результате в 2023 году Lime показала самый быстрый рост выручки в отрасли — на 103%, до 20,7 млрд рублей. Правда, в последнее время компания заметно повысила цены. Будем наблюдать, как этот новый этап в ее развитии отразится на лояльности аудитории.

Melon Fashion Group (выручка за 2023 год — 61,4 млрд рублей) — еще один флагман российской одежной индустрии, развивающий бренды Zarina, BeFree, Love Republic, Sela, — тоже активно включилась в борьбу за российского покупателя: изменила формат магазинов, увеличила их площадь, расширила ассортимент, поменяла визуальный контент и качество взаимодействия с аудиторией, запустила новый бренд одежды Idol, претендуя на аудиторию ушедшей с российского рынка Massimo Dutti. Понятно, что речь идет о крупных компаниях, которые смогли найти источники инвестиций для резкого взлета. Однако мы видим преобразование и таких брендов, как Finn Flare, Ostin, Brusnika, 12 Storeez и др. Некоторые одежные компании даже вышли на зарубежные рынки.

С начала своего появления на рынке I Am Studio развивалась в одном ключе с компанией 12 Storeez, их ассортимент



Сооснователь бренда I Am Studio Олег Воронин решил расстаться с бизнесом

часто перекликался, но потом 12 Storeez решила изменить позиционирование — перейти в дорогой сегмент, делая акцент на качество тканей, кроя и консерватизм в коллекциях. I Am Studio восприняла уход конкурента в другую рыночную нишу с облегчением, сосредоточившись на позиционировании в средней ценовой нише и концепции сочетаемого «микса» в коллекциях: эlegantной романтики, рок-н-ролла, спортшика и всегда востребованной базы.

У I Am Studio были шансы нарастить аудиторию после ухода международных брендов, однако сделать это не удалось по целому ряду причин. Пробуксовка в развитии бренда наблюдалась еще задолго до последних событий: компания практически не занималась масштабированием бизнеса, очень медленно росла, и это привело к тому, что аудитория начала уходить к другим брендам. К моменту сделки у компании был свой интернет-магазин и всего пять офлайн-магазинов, включая шоурум (судя по данным на сайте, новые владельцы бренда до выхода осенней коллекции в новой концепции бренда оставили в офлайне пока только магазин в «Метрополисе» и шоурум).

Расставание акционеров тоже сыграло свою негативную роль. «Если раньше между мной и Дашей функции были распределены: я занимался

бизнес-процессами, финансами, а Даша контролировала создание коллекций, производство, — то с ее уходом мне пришлось самому заниматься и бизнесом, и производством, и дизайном. У меня не было возможности сфокусироваться на бизнесе», — рассказывает Олег Воронин.

То, что компания придерживалась консервативной стратегии роста, не позволило ей аккумулировать достаточный капитал для преодоления кризиса, возникшего после начала СВО. «До СВО у всех компаний все было более или менее хорошо. В конце февраля, когда операция началась, был страшный спад продаж. Мы делали анализ по коллегам и конкурентам — сильный спад был у всех. После того как стали уходить зарубежные бренды, была неплохая весна: люди бросились покупать одежду. Но потом нас сильно подкосила осень, когда началась мобилизация: выручка начала падать в какие-то дни буквально до нуля, люди перестали думать об одежде. Плюс значительная часть нашей аудитории — а это все-таки средний-плюс, платежеспособная аудитория, — стали уезжать из страны. К примеру, аудитория «Глории джинс» практически вся осталась в России. Сентябрь, октябрь и ноябрь были очень трудные месяцы, которые подорвали нашу возможность развиваться. Возникла недоплата налогов, начал



Новые владельцы бренда дизайнер Дарья Самкович (слева) и ее партнер по проекту Divno Диля Хисамова намерены вдохнуть в I Am Studio новую жизнь

копиться долг, нам начали выставлять штрафы. Замечу, что мы работаем не на «упрощенке», как большинство компаний на этом рынке, а на общей системе налогообложения, а значит, платим НДС, повышенный НДС, налог на прибыль. Мы не занимаемся дроблением компаний. Наши долги по налогам начали накапливаться. Дальше все как снежный ком: выручка резко упала, мы не смогли вовремя закупить ткани на следующий сезон, отшить коллекции, параллельно возникли проблемы с платежами в Турцию, Китай. В итоге последствия событий 2022 года отразились на показателях 2023-го», — рассказывает Олег Воронин.

Перед владельцем компании встал вопрос: что делать дальше? Продолжать развивать бизнес или продать его? По словам Олега Воронина, помимо Дарьи были и другие претенденты на покупку из непрофильных отраслей. И это тоже характерная для сегодняшнего рынка история: в недовольственной рознице происходит тотальная диверсификация и «перекрестное опыление». Например, владельцы сети парфюмерии и косметики «Золотое яблоко» запустили продажу ювелирных украшений и товаров для дома. Производитель обуви «Ральф Рингер» производит и продает парфюм под своим брендом. Обувная сеть «Эконика» инвестировала в развитие одежного бренда 2Mood. Ювелирный бренд Sokolov запустил свою линию косметики, пополнил ассортимент женскими сумками. Сеть оптики «Слепая курица» решила стать вторым ЦУМом и открыла в «Афимолле» большие магазины одежды и обуви известных брендов — примеров множество. К одежному рынку сегодня присматриваются многие твердо стоящие на ногах розничные компании из всех сегментов.

Но Олег Воронин решил продать компанию своей бывшей жене Дарье Самкович, которая, по его словам, сохранила интерес к бренду, и ее новому партнеру по бренду Divno Диле Хисамовой.

Лекала — главный актив

Как ранее рассказывала нам Диля Хисамова, «у Даши Самкович большой опыт именно в конструировании изделий, ее вещи в I Am Studio всегда хорошо сидели» (см. «Красота в большом размере», «Эксперт» № 20 за 2022 год). И это может стать важным преимуществом компании в будущем, так как с наличием конструкторских и дизайнерских компетенций у большинства российских компаний пока дела обстоят туго. Бренды, которые имеют собственное дизайнерское лицо, можно пересчитать по пальцам. В основном же происходит повальное копирование всего у всех. Если пройти по сегодняшним магазинам российских брендов в торговых центрах, мы везде увидим практически одно и то же. Компании пытаются собрать наиболее ходовой ассортимент, скопировав у одних пиджак, у других джинсы, у третьих — платье.

I Am Studio изначально делала заявку на дизайнерский подход к созданию коллекций. «Сейчас мало кто работает так, как мы, особенно в нашем масштабе: когда есть свой экспериментальный цех, когда собираются мудборды для коллекции, собираются идеи, составляются цветовые карты и так далее. У большинства компаний на это нет ни времени, ни возможностей», — рассказывает Олег Воронин.

По его словам, помимо Дарьи ключевым дизайнером бренда всегда была **Саша Ульянова**, которая некоторое время назад уходила из компании, а сейчас вернулась и готова продолжить работу. «Даша контролировала создание коллек-

ций, которые делала Саша с еще двумя дизайнерами, ее помощниками. По сути, у нас остался весь этот блок производственный, дизайнерский. Я считаю, что Саша — один из лучших одежных дизайнеров в России. Просто про нее никто не знает».

Наработанная годами лекальная база изделий и есть главный актив любой одежной компании. «Покупая компанию, вы приобретаете прежде всего ее технологические ноу-хау, — говорит Олег Воронин. — У всех известных мировых брендов есть свои лекала — многолетняя лекальная база. Их новые коллекции хорошо сидят, потому что есть фундамент в виде лекал, на основании которых создается новое. Те, кто работает в фешен-индустрии, понимают их ценность. Те, кто не связан с фешен-индустрией, этого не понимают».

Впрочем, даже при наличии производственных компетенций компании будет сложно конкурировать с другими брендами, не только с лидерами этого рынка, но и с активно развивающимися старыми компаниями, такими как Brusnika, Emka и проч., и молодыми новыми брендами — 2Mood, SodaModa, Gate31 и др. Все они сегодня производят модную и базовую одежду для молодой женской аудитории. И эта рыночная ниша, особенно в среднем ценовом сегменте, самая перегруженная. Сможет ли компания отстроиться от конкурентов, пока непонятно. Вряд ли бренд I Am Studio будет трансформироваться до такой степени, чтобы начать развиваться в относительно свободных рыночных нишах, таких как мужская одежда, одежда для женщин в возрасте, подростковая и детская одежда.

Что касается конкурентных преимуществ компаний, то, похоже, на данный момент самая отчаянная конкуренция между брендами происходит в области визуального контента, который они транслируют через социальные сети и собственные сайты. Зачастую этот контент слабо коррелирует с реальным внешним видом и качественными характеристиками товара: может быть плохая ткань, модель не сидит, выглядит не так эффектно, как на картинке. Такое ощущение, что компании делают расчет на то, что, вдохновившись предложенным образом, эстетикой, месседжем в социальных сетях, человек закажет вещь онлайн и на эмоциях купит ее, даже если «вживую» вещь не сильно соответствует ожиданиям. Но потребитель со временем становится более опытным, и, скорее всего, рано или поздно компании вынуждены будут задуматься об адекватной корреляции между «образами» и реальным качеством товара.



На пике своего развития компания I Am Studio имела девять магазинов

Эффективен только резкий рост

Пока сложно оценить дальнейшую экономическую судьбу I Am Studio. Возможно, синергия с молодым растущим брендом для полных девушек Divno и даст какой-то эффект, но вряд ли он будет существенным при оптимизации производственных затрат, скорее всего, речь может идти об усилении позиций в переговорах с торговыми центрами — им компания теперь сможет предлагать не один магазин, а сразу два. Плюс основатели Divno недавно анонсировали скорое открытие магазина в ОАЭ, что может стать для I Am Studio дополнительным плацдармом для развития.

Определенные преимущества на рынке I Am Studio сможет получить в результате грядущей трансформации одежного бизнеса в России. Сегодня огромное количество компаний в индустрии остаются на плаву благодаря работе по упрощенной модели налогообложения — они

зарегистрированы как ИП и платят только 6% налога. Со временем многие компании вынуждены будут переходить от упрощенной модели налогообложения к общей, если их оборот превысит 235 млн рублей в год.

«Все кардинально меняется, когда выходишь на общую систему налогообложения. Нам удалось еще в 2018 году перейти на общую систему и остаться прибыльными», — рассказывает Олег Воронин. — С прошлого года власти предложили некий промежуточный вариант, когда нужно платить налог в восемь процентов при определенном обороте. «Упрощенка» выгодна не только низкими налогами, отсутствием НДС, но и тем, что половину из этого налога в шесть-восемь процентов можно зачитывать из налогов на заработную плату. В общей системе налогообложения у тебя еще НДС возникает, при том что фабрики, производители мелкой фурнитуры, пуговиц и так далее — вся индустрия

работает без НДС. Соответственно, весь объем этого налога ложится на плечи розничной компании», — комментирует Олег Воронин.

Судя по тому, как развивается одежный рынок, скоро многим компаниям все-таки придется выходить на новый масштаб (дробить бизнес становится все труднее, и это небезопасно, что убедительно показывают последние аресты и суды над блогерами). «235 миллионов рублей в год — это не так много, грубо говоря, 20 миллионов рублей выручки в месяц. Эту сумму могут покрыть, например, продажи в своем интернет-магазине, на паре маркетплейсов, ну и максимум два-три магазина офлайн», — подсчитывает Олег Воронин.

Проблема в том, что при постоянном повышении оборотов выше 235 млн рублей появляющиеся налоги съедают всю прибыль компании. В ретейле, как и в ресторанном бизнесе, высокие наценки — как правило, плюс 200–300% к себестоимости продукции, однако при наличии больших операционных затрат — на закупку сырья и материалов, на персонал, аренду и т. д. — даже на «упрощенке» итоговая прибыль не превышает 10–20%. И она «съедается», когда у компании появляется НДС и полноценный налог на заработную плату.

Поэтому у компаний, желающих масштабироваться, выход один (если не говорить о дроблении бизнеса): не размеренное, постепенное развитие, а резкий, скачкообразный рост, который позволит с запасом перескочить уровень в 235 млн рублей и на эффекте масштаба снизить себестоимость продукта и остаться в прибыли. К планированию скачкообразного роста подталкивает и ситуация на рынке труда в этой отрасли, где сохраняется огромный дефицит специалистов. «Когда у тебя два-четыре магазина, ты не можешь взять дорогого конструктора или технолога. На этом рынке очень выросли зарплаты. Спрос на специалистов огромный. За каждым бегают, упрощают, переманивают», — комментирует Олег Воронин.

Очевидно, что не все молодые фешен-компании будут иметь возможность резко нарастить оборот — для этого нужны большие инвестиции и человеческие ресурсы. Часть компаний не захочет этого делать и будет балансировать, ограничивая рост ассортимента и каналов продаж, а значит, сдерживая свое развитие. Кто-то попытается выйти в более дорогую рыночную нишу — производить меньше, продавать дороже, что для многих сейчас представляется привлекательным вариантом. В любом случае одежный рынок скоро ждет тест на эффективность. И не все смогут его пройти. ■

Лина Калянина

«Каждый новый кризис давал нам большой пик по выручке»

Мебельная компания «Ресторация» оказалась готова к неожиданно начавшемуся гостиничному буму и резкому росту спроса на оснащение отелей. Свои конкурентные преимущества компания видит в качественном оснащении производства, его широкой диверсификации и быстром выполнении заказов



Основатель ГК «Ресторация» и глава компании PM-Hotel Семен Печников: «Все наше развитие строилось на попытках выйти из очередного кризиса»

Основатель ГК «Ресторация» и глава компании PM-Hotel **Семен Печников** на протяжении последних десяти лет методично складывал свой производственный пазл: от скромного производства стульев и барных стоек до кластера специализированных мебельных производств. Сегодня ГК «Ресторация» — одна из ведущих в стране мебельных компаний, занимающихся оснащением ресторанов и отелей, с самым крупным мебельным производством.

Спрос на российскую мебель начал резко расти после девальвации рубля 2014 года, когда импортная мебель резко выросла в цене. Дальше процесс шел по нарастающей. И сегодня, когда экономика импорта стала и вовсе запретительной, а российские производители нарастили производственные мощности и компетенции, мебельный рынок практически полностью

перешел к ним. Особенно если говорить о контрактной мебели — произведенной для корпоративных заказчиков по индивидуальным проектам.

Гостиничный рынок становится для наших мебельных и интерьерных компаний одним из ключевых в плане генерации заказов. В эту отрасль пошли инвестиции, государство готовит концепцию развития туристической индустрии, разработана программа льготного кредитования инвесторов, в ближайшее время начнется реализация ряда крупных инфраструктурных проектов. Семен Печников в интервью «Моноклю» говорит о небывалой ситуации, когда спрос на его услуги значительно превышает возможности производства. Судя по его словам, мебельная и интерьерная индустрия в целом, вслед за гостиничной, в ближайшее время может ожидать притока новых инвестиций.

— В России сейчас гостиничный бум: огромный приток инвесторов, много отелей открывается, много проектов, в том числе по созданию больших туристических кластеров. Ощущаете ли вы оживление спроса со стороны отельеров?

— Да, рынок очень активный. Идет господдержка, льготные кредиты для инвесторов. Отели растут как грибы. Мне уже не всегда удается принять все заказы. Наше производство перегружено: гостиничные проекты берем на ноябрь-декабрь. По ресторанам выполнение заказа занимает полтора-два месяца, хотя при нормальной загрузке мы справляемся за десять дней.

— Насколько велико ваше производство?

— У нас самое крупное в России производство контрактной мебели для отелей и ресторанов, порядка 30 тысяч квадратных метров. И это не просто цеха, где производится мягкая, корпусная, металлическая мебель, а отдельные автоматизированные производства, по 6000 квадратных метров каждое.

— Сколько и каких проектов вы реализовали? Где потребитель может увидеть вашу мебель?

— От пятизвездника Diamond Apartments в Москве-Сити до проектов «Дом.РФ» в Москве. У нас есть проекты на Камчатке, в Южном федеральном округе, на Урале, в Сибири. От частных до сетевых, включая отели и апартаменты для Assor, IHG, Azimut, LeePrime, RBI. Буквально пара последних — реновация одного из корпусов «Mercury Арбат» и спа-зона для пятизвездника в Краснодаре.

— Почему такой ажиотаж? Импорт стал дорогой и долгий, заказчики начали искать поставщиков внутри страны?

— Именно так. Но начался этот процесс не сегодня, а в 2014-м, когда был очередной кризис, евро вырос в два раза, и импортная мебель подорожала. Многие импортеры мебели тогда открыли собственное производство в России.

— И для вас кризис 2014 года тоже стал отправной точкой?

— Все наше развитие строилось на попытках выйти из очередного кризиса. И каждый новый кризис давал нам большой пик по выручке. Допустим, сначала мы делали просто стулья, потом кризис — и мы начинаем производить мягкие стулья. Очередной кризис — и мы уже работаем с диванами. От диванов перешли к комплексному оснащению, затем стали экспортировать тепловое, холодильное оборудование — для кухни кафе и ресторанов. Начали делать уличную мебель, заниматься отделкой. Решили развивать гостиничное направление — общественные зоны: ресепшен, лобби. В очередной кризис добавили производство номерного фонда — в небольшом количестве, буквально с мини-отелей стартовали. В следующий кризис я закупил оборудование для производства мебели, новые технологии и уже с головой окунулся в производство и в гостиничное направление. В общем, наступает кризис, и я расширяюсь.

— А планово нельзя было всем заниматься? Почему в кризис?

— Потому что в кризис на рынке появляется хороший персонал, дорогой. Да, расходы увеличиваются, но это того стоит. При нормальном, плановом развитии сложно найти стоящих сотрудников.

Кризис как двигатель развития

— Динамичная получается у вас история развития...

— Да простая история, так-то. В духе развития российского предпринимательства. Компания «Ресторация» была образована мною в 2003 году, после того как я расстался со своим партнером. У нас была достаточно крупная фирма «Сервис Бар», или СБ — это аббревиатура от наших имен: Семен-Борис.

Отели, апартаменты и офисы, оснащением которых полностью или частично занимался PM-Hotel

ArtStudio Moskovsky RBI ****, апарт-отель, Санкт-Петербург
Diamond Apartments *****, апарт-отель, Москва
City Park Hotel **(ex. Doubletree by Hilton)**, отель, Сургут
Funf Luxury Resort & Spa *****, отель, Анапа
Glenver Garden Paveletskaya *****, отель, Москва
Grand Palace ****, апарт-отель, Краснодар
Holiday Inn Express ****, отель, Алма-Ата
«Level Амурская Дом. РФ» ***, апарт-отель, Москва
Mercure Arbat ****, бутик-отель, Москва
Movenpick Resort & Spa Anapa Miracleon *****, отель, Анапа
«Novotel Шереметьево» *****, отель, Москва
Vertical Boutique *****, апарт-отель, Москва
We & I Ramada by Vertical **, отель, Санкт-Петербург
«Галс Девелопмент», офис, Москва
«Город мира Family Resort & Spa» *****, отель, Анапа
«Дача Del Sol» ****, отель, Анапа
«Парк легенд. Дом. РФ» ***, апарт-отель, Москва

Мы первыми в России в 1987 году стали оснащать рестораны. К 2000 году стали достаточно крупным бизнесом, практически не имеющим конкурентов. По 100–150 заведений в месяц отработывали. Спустя десять лет мы с партнером решили расстаться. Со мной ушли несколько человек, была небольшая производственная база — примитивное оборудование для мягкой и корпусной мебели, изделия из металла, и мы решили развивать уже новую компанию «Ресторация». В целом я в этом бизнесе нахожусь уже тридцать пять лет.

— Можно сказать, призвание. Это как-то связано с вашим образованием?

— У меня неполное высшее. Я пытался окончить строительный институт, но так и не доучился. Думал, ради чего терять пять лет жизни, чтобы потом кому-то подчиняться за 120 рублей в месяц? Честно скажу, никогда не любил над собой руководителей, тем более что чаще всего это были не те люди, которым я был бы готов подчиняться. Когда в 1987 году появилась возможность для частного бизнеса, я сразу ушел в самостоятельное плавание.

— Что-то продавали на первых порах?

— В стране был дефицит всего. Я начал делать кухонные уголки, если помните, такие мягкие диванчики угловые были. У меня были знакомые на «Мосфильме», которые занимались декорациями, и они разработали технологию изготовления уголков по моему заказу. Я нашел ПТУ с мастерскими по деревообработке в подвале. После официального рабочего дня мастера пилили мне там эти диваны, которые я активно продавал. Разрыв в цене был шестикратный: себестоимость 100 рублей, а продажная цена 600. Очень быстро я прилично заработал. Был конец восьмидесятых, деньги особо тратить не на что было, сбергать тоже непонятно как, поэтому я тратил на жизнь и удовольствия, которые не каждый мог себе позволить. В 24–25 лет я ощутил себя нормальным человеком, который может закрыть все свои потребности. А к 30 годам у меня уже было все, и я себя спрашивал: ну что тебе еще надо? И такое немного депрессивное состояние возникло, потому что цель перестала существовать. Ведь самое главное, чтобы у человека была цель. Это знаете, как говорят: чтобы испортить ребенку жизнь, оставьте ему в наследство десять миллионов евро. Цели жизни советского человека — квартира, машина, дача — были реализованы. Года два-три я это очень остро переживал, уезжал в Германию на несколько лет. Ну и постепенно возникли новые



Компания PM-Hotel имеет не только свой шоурум, но и большие складские запасы материалов и комплектующих, что позволяет конкурировать по срокам выполнения заказов

амбиции, захотелось заняться какими-то серьезными проектами, выйти на другой уровень.

— *С партнером вы из-за этого расстались?*

— В том числе. Взгляды разошлись.

— *Почему решили работать с ресторанами, с корпоративным сектором, а не производить домашнюю мебель?*

— Не очень люблю домашнюю мебель. Она как продукт мне неинтересна: настроил производственный поток, и все. А ресторанный, гостиничный мебельный — это всегда новый проект, усилие не только производственные, но и работа дизайнеров, конструкторов, внедрение новых технологий. На первом этапе я был максимально вовлечен в процесс, и это доставляло мне истинное удовольствие.

— *Вам сразу удалось найти заказчиков в новой жизни?*

— «Ресторация» была ноунейм-компания, которую никто не знал. Сначала пытались рекламой привлекать — печатной продукцией, билбордами. Появились первые клиенты, какие-то знакомые из старой жизни пришли. Поскольку мы были очень лояльно настроены к партнерам, то достаточно быстро завоевали доверие, и к нам стали обращаться повторно.

— *Вы производили всю мебель под ключ?*

— Ну что вы! Мы тогда очень много импортировали из Италии, до 80 процентов. Всего 20 процентов составляло в портфеле проектов собственное производство. Тогда по-другому было нельзя, поскольку производство было очень простым, несовершенным. Самостоятельно делали только барные стойки — большой дефицит в то время, кстати.

— *Тогда ведь начался бурный рост кофеен, ресторанов, в частности в Москве.*

— Да, как раз в 2000 году был подъем, рестораны открывались один за другим, начался бум кофеен. Начинать мы как раз с сетями — «Шоколадница», «Кофе-гун», «Кофе-бин»... Правда, потом со многими расстались: по мере роста они становились сетевыми монстрами, диктующими неприемлемые для по-

ставщиков условия. Но на начальном этапе — да, мы со всеми практически сотрудничали и вместе развивались.

— *Выбор заведений массового и среднего сегмента был осознанным?*

— Тогда не было другой потребности.

— *А как же наши герои-рестораторы? Аркадий Новиков, например, активно открывал тогда заведения.*

— Мы с Новиковым много проектов сделали, и в те времена даже бывало чуть ли не из подручного материала: столы, скамейки... Что касается рыночной ниши: что было востребовано, под то и подстраивались.

— *Когда вы начали превращаться в производственную компанию?*

— Вся наша трансформация шла от заказчиков. Приходила мебель из Италии, но заказчик хотел в ином цвете или другой высоты. Поэтому мы стали делать прототипы этой мебели. Приходили дизайнеры и говорили: «Хочу такое кресло». Мы производили это кресло, а потом я его запускал в серию. И, как правило, это было очень удачное решение. Дизайнеры «Ресторации» работали только с барными стойками или нестандартной мебелью. Что касается интерьера, организации пространства, посадочных мест — приходили дизайнеры от рестораторов с уже готовыми решениями. На определенном этапе мы стали привозить из Италии не готовую мебель, а, так сказать, полуфабрикаты и далее сами делали нужную тонировку, цвет, каркас, обивку. Так продолжалось до 2014 года, потом курс евро резко вырос, и импортировать стало нерентабельно.

На этапе очередного кризиса я привлек одного из знакомых итальянцев к закупке линейки оборудования для производства. Из Италии мы привезли ее в Россию, установили, запустили, и дальше этот итальянец в течение года контролировал все стадии развития производства. Именно это послужило серьезным толчком для перехода на производство корпусной мебели. Станции официантов, ресепшен, разные модели стульев — мы стали делать все это на серьезном оборудовании, с более высоким



Оснащение фуд-кортков — одно из направлений деятельности компании

качеством и, соответственно, вырос объем производства. Увеличили производственную площадь до 6000 квадратных метров. Я купил тогда площадку в Подольске. И скоро у нас соотношение собственного производства и импорта стало 60 на 40.

— *И на данный момент это так и сохраняется?*

— Нет. С 2014 года сколько изменений произошло! Сейчас собственная мебель составляет порядка 90 процентов. Каждый кризис все менял. Через пару лет после запуска производства я обратил внимание, что ресторанный рынок замедляется, инвесторы не готовы вкладывать деньги, заказов меньше, они не такие капиталолюбивые — то столешницу у нас купили, то подстолье, а стулья в другом месте пытаются найти, подешевле. А у нас производство уже было серьезное, офис большой, операционные расходы высокие, нужно наращивать обороты. Я понимал, что на ресторанном рынке мы не сможем достичь нужных цифр. И мы повернулись в сторону отелей. К нам пошли люди, которые занимались комплектацией гостиниц. Они частично мебель привозили из-за границы, а лобби, номерной фонд хотели производить на месте. На первых порах это был небольшой объем заказов — один-два проекта в месяц. И я подумал: почему бы самостоятельно не выйти на этот рынок? Мы создали несколько стандартных коллекций и предлагали их заказчикам: серии «Лофт», «Сканди», «Классик». И к тому моменту, когда международные гостиничные сети начали активно развиваться в России: брать в управление новые отели, продавать франшизу, — у нас уже был опыт работы с гостиницами и мы могли покрыть спрос на комплектацию номерного фонда. В 2017–2018 годах стало совсем интересно: наш оборот вырос почти в два с половиной раза.

— *Вроде международные сети появились у нас еще в начале 2000-х...*

— Это были единичные, флагманские проекты, которые еще не продавали франшизу. А далее, с 2015 года, группа компаний Ассог стала открывать отели под своей франшизой — по пять объектов в месяц по всей России. С британской управляющей

компанией IHG и сетью Holiday Inn мы стали работать. Было много реноваций: советские гостиницы превращались в сетевые отели. Holiday Inn Sokolniki, Sheraton в Шереметьево мы, например, оснастили. С развитием гостиничных сетей у нас началась новая жизнь. Сейчас направление hospitality составляет у нас 60 процентов в общей выручке, тогда как на первом этапе было 10–15 процентов.

— *А какова ваша общая выручка на сегодняшний день?*

— Порядка четырех миллиардов рублей в прошлом году.

Эстафета перешла к отелям

— *Но вот сейчас обратная ситуация: многие международные сети ушли с российского рынка. И уже появилось много российских инвесторов, которые на хайпе развития внутреннего туризма хотят инвестировать в гостиничные объекты. С кем вы сейчас работаете?*

— Пока львиная доля заказов по-прежнему приходится на франшизные управляющие компании. Да, многие западные гостиничные бренды ушли с российского рынка, но они доделывают то, что начали. Мы несколько отелей в Питере завершаем, в Москве три отеля, в Ярославле, в Архангельске, в Иркутске. Ibis Novotel, Adagio и так далее. Отели лишились громких имен, но люди остались, и с ними продолжается работа.

— *Но есть еще российские управляющие компании — Cosmos, Azimut, Alean... От них есть заказы?*

— Работаем. Они молодцы, очень хороший показывают рост, в том числе за счет приобретения отелей у покидающих рынок международных операторов. Тот же Cosmos добавил в свой портфель порядка 30 отелей за последнее время. Плюс к ним идут в управление сторонние объекты. Более или менее известные управляющие компании сегодня очень востребованы, прежде всего среди инвесторов-новичков.

— *А кто эти новые инвесторы?*

— Люди из разных отраслей и бизнесов, которые хотят на старте выйти на развивающийся рынок. Есть и те, кто



Заказы на оснащение апарт-отелей более масштабные и экономически привлекательные для мебельных компаний. На фото: апарт-отель We & I Ramada by Vertical 4* в Санкт-Петербурге, оснащением которого занималась PM-Hotel

строит отель для удовольствия, как подарок супруге, например. В этом случае даже есть понимание, что проект может никогда не окупиться.

— *Это до сих пор существует? Мне казалось, все эти проекты салонов красоты и ресторанов «для жен» давно закончились.*

— Как было двадцать лет назад на ресторанном рынке, аналогичная ситуация сейчас в отельном бизнесе. Значительная часть начинающих инвесторов до конца не понимает сроки и капитализацию отельных проектов. Достаточно много примеров, когда в отель инвестируют те, для кого не сильно важен быстрый возврат инвестиций. Есть и примеры обратные: максимально быстрый возврат инвестиций. Здесь интереса к дальнейшей эксплуатации нет: купили, построили, продали. Либо в одни руки, либо по частям. Сейчас, когда идет большая государственная программа поддержки туристической отрасли, риск получить вал нерентабельных проектов огромен. Потому что специалистов в отрасли тоже мало — консультантов, маркетологов, дизайнеров. Распространен подход «сами все построим — сами будем управлять». Раньше считалось, что ресторан открыть может любой человек. Сейчас подобное происходит в гостиничном бизнесе.

Есть комплект

— *Вы не единственная компания на рынке, которая предлагает услуги оснащения и комплектации. Почему заказчик должен выбрать вас?*

— Я хорош тем, что у меня нет субподрядчиков. Я могу произвести любую мебель — металлическую, мягкую, деревянную. Контролирую качество, сроки. У моих конкурентов, допустим, есть только мягкая мебель, но они берутся делать проект под ключ, привлекая по металлу и массиву субподрядчиков. Понятно, что это влияет на ценообразование. Другой важный момент: я могу обеспечить качество, потому что у меня такое же оборудование, на каком делают мебель в Италии.

— *Кстати, сколько в целом средств вы вложили в создание производства?*

— В оборудование мы за все годы инвестировали 100 миллионов евро. Плюс здание, которое мы построили, это еще 40 миллионов. В общей сложности в 150 миллионов евро можно оценить объем инвестиций.

— *А китайские поставщики не могут заменить итальянцев?*

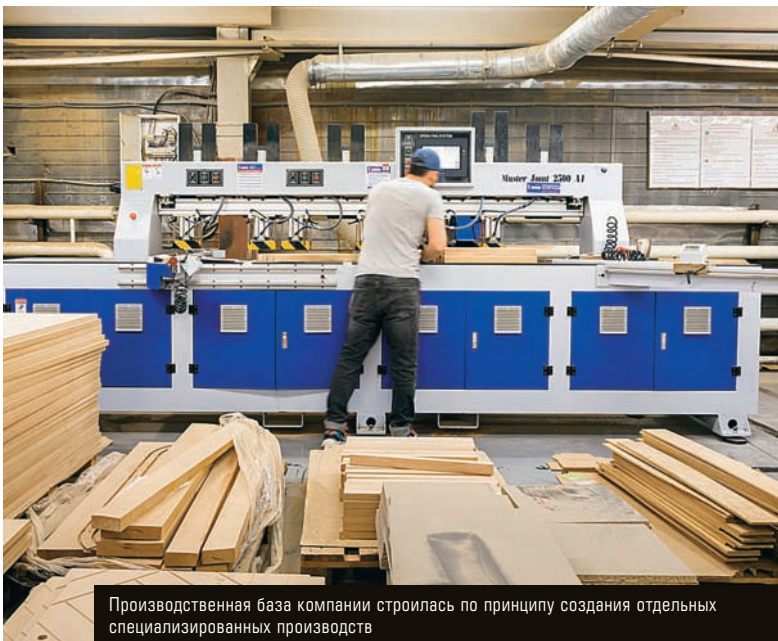
— Китай, конечно, присутствует на российском рынке, но он не всегда выгоден. Во-первых, Китай стал другой. Если раньше можно было за три копейки там купить и на объеме заработать, то сейчас нет: цены в Китае вполне европейские. Мы выигрываем наличием собственного производства, вариативностью ассортимента. До санкций гостиницам нельзя было ставить реплики — копии мебели именитых брендов. А сейчас можно все. Китайские производители — молодцы, хорошо умеют делать копии. Но их цена уже неконкурентоспособна. Поэтому мы открыли цех по производству реплик, и эта мебель позиционируется уже в более высоком ценовом сегменте.

— *Где вы закупаете сырье и материалы?*

— В основном в России. Основной поставщик на рынке — австрийская компания Egger, у которой в России есть два производства ДСП. Это качественная продукция, есть большая гамма финишных поверхностей. Правда, сейчас они перегружены, не успевают обработать все заказы. Есть польские производители, есть российские. Российское производство, конечно, подешевле немного, но оно не пользуется таким спросом, как Egger.

— *А в чем проблема с качеством у наших производителей ДСП?*

— Прежде всего в вариативности отделки. Такого разнообразия, как Egger, пока никто не предложил. Плюс используется ДСП разного качества. У Egger ДСП специально для обработки: не крошится, не скалывается, при распиловке всякие штучки металлические не попадают. Если метал-



Производственная база компании строилась по принципу создания отдельных специализированных производств

лическая штучка попадает в ДСП, все режущие инструменты вылетают сразу. В Egger это исключено.

— **А что с фурнитурой?**

— Был немецкий Blum — номер один по качеству, но компания ушла с российского рынка. Остался Hettich в той же ценовой категории. Другое дело, что необходимых нам объемов у них на складе нет, приходится везти под заказ. Более экономный вариант, естественно, Китай. Промежуточный — Польша. В Китае много фурнитуры. Она, может быть, не так мягко и плавно работает, как европейская, но заказчики экономсегмента на это закрывают глаза.

— **Ткани точно импортные.**

— Половина из Китая. Много Турции. Сейчас необходимо в отелях делать шторы из негорючих тканей: они должны выдерживать определенную температуру горения. Это всё, конечно, импортные ткани, под заказ. Но зато недавно мы открыли собственное производство дверей, к которым в проектах также предъявляется много требований.

— **Почему такой интерес к дверям?**

— Это выгодно. При оснащении номерного фонда гостиниц нужно ставить двери — входную, санузловую и иногда межкомнатную. Стоимость комплекта дверей примерно равна стоимости всей комплектации номера мебелью. К дверям предъявляются повышенные требования. Для входной двери важна негорючесть: она должна выдержать 30–60 минут пожара, не пропускать дым. Она обеспечивает шумоизоляцию. Период закрывания должен составлять не менее 15–20 секунд, чтобы гость спокойно мог выйти из номера с чемоданом. Санузловая дверь должна быть влагостойкой. Сейчас у нас в работе восемь тысяч дверей, делаем порядка тысячи дверей в месяц, соответственно, больше чем на полгода производство загружено. Это очень рентабельное и интересное направление.

— **Насколько рентабельное?**

— Могу только сказать, что производство дверей более рентабельно, чем производство мебели. Нестандартная мебель требует конструктива, технологии, пилотного образца, нестандартного раскроя и так далее — все это сказывается на стоимости. При этом большие гостиничные проекты — это конкурентная среда для таких поставщиков, как мы. Обязательно заказчики проводят внутренний тендер, где ключевым критерием часто становится демпинг по ценам. А на дверях трудно сэкономить, поэтому для нас это более интересная продуктовая категория.

— **Сколько дверь стоит?**

— Бюджетный вариант 100–130 тысяч рублей за входную дверь с дешевой фурнитурой, которая в стоимости двери составляет 10 процентов. Дорогая фурнитура — уже до 40 процентов.

— **А сколько стоит оснащение одного номера?**

— Если брать в расчет только мебель, без текстиля, светильников, то номер в отеле категории «три звезды» обойдется в 150–200 тысяч рублей. Плюс двери. Оснащение номера в пятизвездном отеле — от двух до пяти миллионов рублей, где 50 процентов — это стоимость материалов. Как правило, в премиальном сегменте используется натуральный камень, натуральные экзотические породы дерева, нержавеющей стали, позолота и так далее.

— **Все-таки зависимость от импортного сырья и материалов есть. Как решаете логистические проблемы?**

— У меня большой складской запас полуфабрикатов, материалов, комплектующих. Это затратно, я замораживаю средства, но иначе мы не сможем гарантировать сроки исполнения заказа, а это наше конкурентное преимущество.

— **Вы сказали про конкурентную среду вокруг крупных проектов. Вам они интересны?**

— Да. У нас в портфолио много апарт-отелей, например для «Дом.РФ» в Москве сделали несколько проектов, в Санкт-



Стоимость оснащения номера в высокклассном отеле составляет от 2 до 5 млн рублей. На фото: один из последних проектов компании PM-Hotel — московский отель Arbat Mercure

Петербурге, в регионах. Апартаменты — это промежуточная ступень между гостиничным номером и домашней квартирой. Оснащение, как для квартиры, но с меньшим набором мебели, а инфраструктура, сервис, управление — как в гостинице. Девелоперы строят тысячи квартир в апартаментных отелях. Могут отметить, что проект менее 150 номеров нам брать в работу уже неинтересно.

— **А ваша цена как считается? Стоимость оснащения на квадратный метр?**

— Она исходит не из квадратных метров, а прежде всего из рыночной, конкурентной цены. Если тендера нет, цена формируется исходя из нашей себестоимости и прибыли. Общих стандартов нет, каждая гостиница индивидуальна. Ну и нам важна не норма прибыли, а доход в абсолютном выражении. Если делать объект на 30 номеров даже с большой маржей, абсолютная цифра небольшая. Если взять 150–200 номеров, то наценка может быть меньше, но абсолютная цифра в итоге гораздо больше. У нас сейчас большие операционные расходы — и это не только производственная часть, но и ФОТ профессионального персонала — дизайнеров, конструкторов, — так как мы предлагаем комплексную услугу — от дизайн-проекта до оснащения. Всего в команде работает порядка 600 человек.

Не по регламенту

— **Домашнюю мебель вообще не планируете производить?**

— Мы довольно много делаем домашней мебели, продаем ее на маркетплейсах — там много наших стандартных кресел. У нас есть бренд для домашней мебели — R-Home. Года три назад, когда у меня не было постоянной загрузки производства, мы решили делать домашнюю мебель. За это взялся мой старший сын, и с нуля развил данное направление. Он окончил ВШЭ в Москве и сначала пытался создать бизнес, связанный с продажей и ремонтом мобильной техники. Но скоро это стало неинтересно из-за высокой конкуренции. Вот я и сказал: давай, пользу приноси в хорошем деле. Он быстро включился, и се-

годня мы на маркетплейсе продаем на 50 миллионов рублей в год домашней мебели. Столы, стулья, столовая группа, мягкая мебель очень хорошо востребованы. Цена не самая низкая, но мы гарантируем качество.

— **То есть своим сыновьям вы решили не оставлять десять миллионов евро, чтобы их не испортить, а стимулируете их зарабатывать?**

— Да. Старший сейчас полноценно зарабатывает в нашем бизнесе. Средний живет в Великобритании, где он получил хорошее образование и сейчас работает в инвестиционном фонде. Младший учится.

— **Сыновья готовы продолжать ваше дело? У вас такое большое хозяйство, никому не продашь, если на пенсию захочется.**

— Периодически появляются мысли все продать. Можно по частям — отдельно фабрику мягкой мебели, отдельно корпусное — все наши производства изолированы друг от друга. По частям, возможно, еще и выгоднее будет. Но зачем? Во-первых, есть кому оставить. А во-вторых, мне еще интересно этим заниматься, я не отошел от дел. Я даже иногда в операционной деятельности принимаю участие. Гостиничные проекты достаточно сложные в реализации. Еще нет полной автоматизации процессов, не все регламенты прописаны, нет структуры, в которой все было бы понятно. Периодически приходится переходить на ручное управление.

— **А какие вы видите дальнейшие перспективы для себя и своей компании?**

— Сложно прогнозировать. Я живу одним днем, потому что даже на год выстраивать планы трудно. До 1995–1997 годов пытался планировать, но то Чечня, то черный вторник, то девальвация, то СВО... Вот я живу, мне интересно, я чувствую, что именно это нужно сейчас, поэтому и делаю. Что будет завтра — не знаю. Кто бы думал, что такой рост даст гостиничный рынок? Если бы я знал, еще в 2010-м развивал бы это направление, а сейчас заказы идут и идут, а мне не хватает мощностей, чтобы взять их все.

■ Фотографии предоставлены ГК «Ресторация»

Александр Лабыкин «Макфу» отдали государству

Суд вынес решение об изъятии компании «Макфа» у семьи экс-губернатора Челябинской области Михаила Юревича и о передаче ее Росимуществу. Предложение Юревича повторно выкупить компанию для сохранения ее стабильной работы пока осталось без внимания

В минувшую среду Центральный районный суд Челябинска в закрытом режиме вынес решение: удовлетворить иск Генпрокуратуры об обращении активов ведущего российского производителя макарон и хлеба АО «Макфа» и связанных с нею компаний в доход государства. При этом в решении сказано о немедленном исполнении иска. Как стало известно «Моноклю», уже на этой неделе Росимущество, за которым были закреплены 34 предприятия «Макфы» сразу после подачи иска Генпрокуратурой, назначит своего управляющего и, скорее всего, сменил основных топ-менеджеров. На суд не возымело действие неожиданное предложение владельцев «Макфы» выкупить актив за 10 млрд рублей плюс ежегодно отчислять миллиард рублей на СВО. Впрочем, пока такая возможность полностью не исключена и может быть рассмотрена Росимуществом.

Забрать — и точка

В настоящее время защита создателя и бывшего владельца группы компаний «Макфа» **Михаила Юревича** готовит апелляционную жалобу на решение челябинского суда об удовлетворении иска прокуратуры об изъятии активов компании в пользу государства. Злоключения «Макфы» начались в конце марта: Генеральная прокуратура подала иск об изъятии ее активов за то, что Михаил Юревич якобы допустил незаконное обогащение путем содействия развитию своего бизнеса в те годы, когда он занимал различные должности во власти. Сначала он был депутатом Госдумы (до 2005 года), затем мэром Челябинска (до 2010 года), а потом и губернатором этого региона (до 2014 года).

По заверению защиты, г-н Юревич еще в 2003 году переписал весь свой бизнес на отца **Валерия Юревича** (ему принадлежит сейчас 90% компании), который и управлял бизнесом, пока его сын, основатель компании, был у власти. Но прокуратура настаивала в суде, что на самом деле он участвовал в управлении компаний по выходным дням, распоряжался прибылью, а главное, оказывал



Михаил Юревич предложил выкупить свою компанию у государства

содействие развитию бизнеса, применяя властные полномочия. Правда, каким именно образом он это делал, представители прокуратуры не уточняли. Помимо Михаила Юревича среди ответчиков 13 человек, в том числе его отец Валерий Юревич и мать **Наталья Юревич**, сын **Александр Юревич**, а также партнер, совладелец «Макфы» (менее 10% акций) и экс-депутат Госдумы **Вадим Белоусов**, его супруга **Ирина Белоусова**, дочь и зять — **Валерия и Максим Чигинцевы** и другие лица. Помимо физических лиц ответчиками выступают все 34 компании

холдинга «Макфа», зарегистрированные в Челябинской, Свердловской, Курганской, Московской и Херсонской областях, в Москве, на Кипре и в Нидерландах.

Какие именно претензии у прокуратуры к родственникам Юревича, из иска непонятно. В отношении экс-депутата Вадима Белоусова (который сейчас за границей и в суд своих адвокатов не представил) конкретики больше: по версии прокуратуры, владея долей «Макфы», он в 2011–2023 годах был депутатом трех созывов Госдумы и вместе с Михаилом Юревичем «мог использовать служеб-



«Макфа» имеет крупнейшее в России и Восточной Европе производство макаронных изделий — 180 тыс. тонн в год

ДОНАТ СОРОКИН/ТАСС

ное положение для развития бизнеса». А также неправильно декларировал получаемые доходы. Вот поэтому, по логике Генпрокуратуры и теперь уже суда, имущество концерна следует обратить в доход государства.

Миллиард на СВО не помог

Пока что «Макфа» исправно работает, подтвердили «Моноклю» в компании. Но, как сообщил нам источник на рынке, на этой неделе топ-менеджеры «Макфы» будут иметь разговор с представителями Росимущества. 34 предприятия «Макфы» были арестованы в качестве обеспечительной меры по иску прокуратуры, а судебные приставы взяли с топ-менеджеров компании расписку о сохранении вверенного актива и об обеспечении выручки, что сейчас и происходит. Скорее всего, Росимущество начнет либо искать покупателя на «Макфу», либо передаст ее в управление. «Я бы взял в управление, не скрою, но пока никому на рынке таких предложений не поступало», — говорит генеральный директор одного из ведущих производителей макарон «Алтан» Валерий Покорняк.

Впрочем, первый покупатель уже есть — это сам экс-владелец «Макфы» Михаил Юревич. От его лица адвокат Игорь Трунов, председатель президиума коллегии адвокатов «Трунов, Айвар и партнеры» города Москвы, сделал предложение: «Юревич готов заплатить единовременно 10 миллиардов рублей в обмен на возврат компании, при этом еще по миллиарду в год он будет направлять на благотворительные цели, в данном случае на СВО. А также он готов к тому, чтобы представители Росимущества наравне с ним вошли в управление компанией, то

есть чтобы оно представило своих людей в совет директоров. Это позволит сохранить производство компании с числом работников шесть тысяч человек, стабильность на рынке и продовольственную безопасность», — рассказал Игорь Трунов «Моноклю». Такое предложение было направлено в суд, в Росимущество и в Генпрокуратуру. «Но пока ответ был только от суда: предложение будет рассмотрено уже в апелляционной инстанции», — говорит Трунов.

Почему Михаил Юревич решил, по сути, пойти на сделку с Генпрокуратурой, понятно: он создавал «Макфу» с нуля. И сейчас это большой холдинг: помимо АО «Макфа» в него входит управляющая компания «Агромакфа», компания «Смак», Первый хлебокомбинат, «Челябинскоблгаз», «Новая пятилетка», «Долговское», «Урал-Медиа», управляющая компания «Медиа-Центр» и проч. «Макфа» — лидер рынка макаронных изделий и муки в России, крупный производитель круп, хлеба и зерновых хлопьев. Бренд Макфа входит в топ-5 крупнейших в мире производителей макарон. Генпрокуратура определила стоимость активов «Макфы» в 46 млрд рублей при ежегодной выручке в 41 млрд и валовой прибыли за прошлый год в 13,6 млрд.

Но не обошлось без курьеза: пристав Управления по исполнению особых исполнительных производств Главного межрегионального (специализированного) управления Федеральной службы судебных приставов России 28 марта наложил арест на банковские счета ответчиков и акции ряда компаний на немислимую общую сумму 100 трлн рублей. Первого апреля Центральный суд принял обеспечительные меры по

иску Генпрокуратуры, арестовав счета и активы ответчиков на те же 100 трлн рублей — это почти втрое больше бюджета Российской Федерации!

Валерий Юревич, развивавший предприятие на протяжении более 20 лет, вывел его на федеральный и международный уровень и не прекращал инвестиции. В 2022 году «Макфа» завершила строительство нового крупного хлебобулочного производства «Смак» в Екатеринбурге.

При этом у прокуратуры не было претензий к процедуре приватизации Михаилом Юревичем Первого хлебокомбината в Челябинской области в 1994 году, которая стала отправной точкой создания «Макфы». С этого предприятия все и начиналось, а сейчас «Макфа» — это и собственные мельницы, и пекарни, а также собственное зерно со своих полей. Сегодня «Макфа» — крупнейший в России и Восточной Европе мукомольный комплекс (450 тыс. тонн муки в год), крупнейшее производство макаронных изделий (180 тыс. тонн в год), динамично развивающиеся крупяные заводы (25 тыс. тонн в год). Продукция концерна экспортируется в 35 стран мира, а сама компания признана системообразующей.

Пока на рынке царит интрига: пойдет ли власть на сделку с Михаилом Юревичем? «Случай беспрецедентный, такого на рынке никогда не было, чтобы за деньги предлагали прокуратуре отказаться от иска, пусть и гражданского, но имущественного», — говорит президент «Опоры России» Александр Калинин. — Такие предложения Генпрокуратуре не делают, она их вряд ли будет рассматривать. Росимущество может рассмотреть, но оно может продать и дороже, чем за 10 миллиардов рублей».

Ведущий эксперт аналитического управления Центра политической конъюнктуры Дмитрий Абзалов считает, что предложение надо просто правильно оформить. «Конечно, сейчас оно звучит странно: по миллиарду рублей в год отдавать на СВО, как будто предполагается, что она будет длиться долго. Но есть же мировая практика создания при компании благотворительного фонда, и на такую схему государство еще может согласиться. Но это будет прецедент, — считает Дмитрий Абзалов. — Вообще, ситуация двусмысленная: с одной стороны, истцы не признают претензии прокуратуры, с другой — предлагают пойти на мировую, признавая эти претензии».

Уголовное дело буксует

Это мягко сказано, что семья Юревичей не согласна с претензиями прокуратуры. Она считает их незаконными, как и само



Бренд Makfa входит в топ-5 крупнейших в мире производителей макарон

URA.BUTASS

решение суда об изъятии активов. «... Федеральная группа компаний “Макфа” национализирована в нарушение правил о подсудности, с грубым нарушением процесса и правил состязательности, — говорится в пресс-релизе, который составила семья Михаила Юревича по итогам решения суда на прошлой неделе. — Данное судебное решение является незаконным и нарушает процедуру, которая обеспечивает объективное и беспристрастное рассмотрение обстоятельств дела и принятие непредвзятого решения».

Представители группы компаний «Макфа» заявили десятки ходатайств, но они остались без ответа. Они отмечают, что решение было вынесено в рекордно короткие сроки. «Непонятно, как суд вообще успел за три заседания ознакомиться с 159 томами дела по иску прокуратуры! — восклицает Игорь Трунов. — Большая часть этих томов — доказательства по раннему уголовному делу, которое рассыпалось и не рассмотрено судом. Они не могут иметь доказательную силу по гражданскому иску, если не состоялись даже по уголовному делу».

Речь идет об уголовном деле, возбужденном в 2017 году против Михаила Юревича по подозрению в получении взятки от компаний, занимавшихся до-

рожным строительством. «Уголовное дело по обвинению Михаила Юревича до настоящего времени производством не завершено, хотя с момента возбуждения прошло уже почти семь лет, — говорит Игорь Трунов. — То, что дело не было направлено в суд, на наш взгляд, связано со слабостью позиции органа предварительного следствия, отсутствием реальных доказательств его виновности и отсутствием перспективы доказать его виновность в предъявленных ему обвинениях в совершении коррупционных преступлений».

И тем не менее взятые из уголовного дела доказательства «коррупционной деятельности» Юревича легли в основу решения суда о национализации «Макфы». Какие именно, непонятно, поскольку решение вынесено пока без мотивировочной части. «Интересно, как суд мотивировал свое решение, если в деле не было даже результатов проверки правильности подачи декларации о доходах. И на чем основаны доводы прокуратуры, что Михаил Юревич и Вадим Белоусов скрывали доходы, непонятно. Ни администрация президента, ни комиссия Госдумы, которые уполномочены такие проверки проводить, этого не делали. Так как можно было установить, что доходы скрывались?!»

В обращении семьи Юревичей перечисление нарушений, которые, как они считают, были допущены судом и прокуратурой, занимает полторы страницы. «Отсутствуют какие-либо доказательства, что группа компаний “Макфа” использовала средства неизвестного происхождения для развития своего бизнеса, — пишет семья Юревича. — Акционеры “Макфы” зарабатывали деньги в России и инвестировали их в новые проекты на территории РФ. Имело место “гоночное правосудие”, когда в одно основное заседание в срок 40 дней от даты подачи иска выносятся решение по делу об изъятии имущества у более чем 40 ответчиков, в том числе у неуведомленных иностранцев». И далее: «Такой подход ставит под угрозу бизнес-активы членов семей экс-чиновников и экс-депутатов... “Макфа” является успешным и прозрачным российским предприятием международного уровня, созданным с нуля, выплачивающим налоги и 25 лет инвестирующим в российскую экономику».

Пока неясно, примет ли во внимание суд второй инстанции предложение Михаила Юревича о выкупе своей компании, однако участники конфликта продолжают надеяться на дальнейшее обсуждение ситуации в правовом поле. ■

Евгений Огородников

ДКС: двигатель технологической революции в России

Компания ДКС уже 25 лет способствует достижению Россией технологического суверенитета, создавая электротехнический рынок. После ухода европейских грандов она развивает технопарки в Твери, Новосибирске и во Владивостоке



Генеральный директор АО «ДКС» Колпашников Дмитрий Николаевич

Огромная территория в промышленной зоне в Твери. Стеклопанельное здание Академии ДКС стоит напротив нескольких производственных помещений. Здесь проходят обучение менеджеры, монтажники, проектировщики — от 20 до 40 человек ежедневно. Все они — специалисты огромной электротехнической отрасли — приезжают, чтобы получить новые знания и навыки от эксперта рынка. Через панорамные окна академии открывается вид на множество фур, стоящих под загрузкой: они повезут автоматические выключатели, солнечные панели и зарядные станции для автомобилей, кабель-каналы и лотки, шкафы распределения и автоматизации, гофрированные трубы и тысячи других наименований продукции к потребителям по всей стране.

Сегодня российский бренд ДКС стал узнаваемым, а после ухода европейских компаний Legrand, Schneider и ABB он активно занимает освободившиеся ниши.

«Каждый раз серьезный рост нашей компании происходил во время кризиса. Сама компания ДКС была создана в августе 1998-го! Каждый кризис выталкивал нас в новую нишу. Мы, используя волну кризиса, забирались все дальше», — говорит глава компании ДКС **Дмитрий Колпашиников**.

История ДКС началась со знакомства Дмитрия с его будущим бизнес-партнером **Марко Чекони** — итальянцем, живущим в России. В партнерстве с ним был куплен первый экструзионный станок, производивший пластиковую гофру для укладки проводов. Этот станок, стоящий сегодня в стеклянном здании, дал старт производству.

На нынешнюю площадку в Твери тогда еще начинающая компания пришла в 1998 году, а сегодня это один из ключевых промышленных комплексов группы. За четверть века производство разрослось из выпуска гофры для кабеля в металлообрабатывающие цеха, гальванику, литейное производство для различных видов пластиковых профилей,

труб. Сегодня в цехах ДКС сотни станков штампуют, сваривают, красят, оцинковывают компоненты всевозможной электротехнической продукции, в том числе низковольтной. Компания все время осваивает новые ниши: начал бизнес с гофрированных труб и кабель-каналов, затем она начала производить кабельные несущие конструкции (их ассортимент гигантский), потом шкафы управления, распределения и серверные. Позднее к ассортименту были добавлены бесперебойники, розетки и выключатели для бытовых нужд. Сейчас осваивается производство автоматов и зарядок для электромобилей. Выручка ДКС выросла в прошлом году на 18%, достигнув 42 млрд рублей. В компании работает около 3000 человек, из них 600 — управленческий персонал.

«Нам нужно постоянно крутить педали — и мы это делаем. Сейчас такой момент, когда нужно ускоряться», — рассказывает Дмитрий Колпашиников в разговоре с «Моноклем».

Одним из важнейших достижений Дмитрий Колпашиников считает ультрасовременный и уникальный для России склад хранения продукции, реализованный по принципу dark factory: на нем нет ни одного человека, это полностью автоматизированная система хранения. До места хранения и обратно ящики с товаром доставляет система конвейеров. Когда Дмитрий показывает склад на макете производства, его глаза загораются: «Я считаю, что склады Ozon и Wildberries должны быть такими», — говорит он.

Робот-грузчик не ошибается

— Главная причина строительства этого склада — проблема с персоналом?

— Мы с самого основания компании испытывали проблемы именно с людьми, работающими на складе. Тверь — крайне удобный регион с точки зрения логистической доступности. Поэтому здесь много транспортных компаний.



Производственно-складской комплекс ДКС в Твери

Потребность в складских рабочих очень высокая. Отсюда большая текучка кадров. Людей очень трудно удержать, трудно привить нашу производственную культуру.

Это мотивировало нас запустить проект автоматизированного хранения. В 2015 году мы построили первую часть роботизированного склада. В прошлом году запустили вторую очередь. На складе хранятся как мелкостручные продукты, так и крупногабаритные. В нашей отрасли мы единственные в России, у кого есть такой уровень автоматизации, роботизации на складе.

В итоге сегодня работник склада у нас не мужчина с тележкой, а люди, которые занимаются автоматизацией, роботизацией. Мы серьезно сократили число людей, которые занимаются складскими работами. При этом мы перенимаем опыт. Если первую очередь нам строила словенская компания Gorenje, то вторую часть склада мы строили самостоятельно.

— **Неужели автоматизированный склад — это выгодно?**

— Окупаемость роботизированного склада — семь лет. Это хороший результат, потому что обычный склад окупается дольше. Но тут есть разные подходы. Обычно склад покупают не как основное средство, а как объект недвижимости. У нас же склад не совсем объект недвижимости. Это большой производственный комплекс.

Высота склада — 42 метра. Между стеллажами ездят роботизированные краны, которые управляются единой системой. То есть внутри людей вообще нет. Вся эта система работает как большой станок. Окупаемость основана на том, что склад занимает меньше площади, стоимость строительства ниже, потому что стеллажи выполняют одновременно и функцию опор здания. Вокруг этих стеллажей построен «термос» из стен. Внутри не требуется ни отопления, ни освещения, минимальная система пожаротушения. Это темный куб, внутри которого просто ездят роботы, краны.

— **А ошибки в этой системе бывают?**

— Ошибок минимальное количество — одна на миллион. Это просто практически незаметно. Но ни одной поломки, которая остановила бы рабочий процесс, за все время работы с 2015 года не было.

Сейчас этот склад дает нам огромное преимущество перед конкурентами. Наши производственно-логистические комплексы расположены также в Новосибирске и во Владивостоке. И по всей стране мы видим, во-первых, резкий рост стоимости труда, а во-вторых, острый недостаток квалифицированных рабочих.

Поэтому мы уходим от простого рабочего труда и переходим к небольшому числу людей высокой квалификации — автоматизаторам. Это бесконечный процесс.

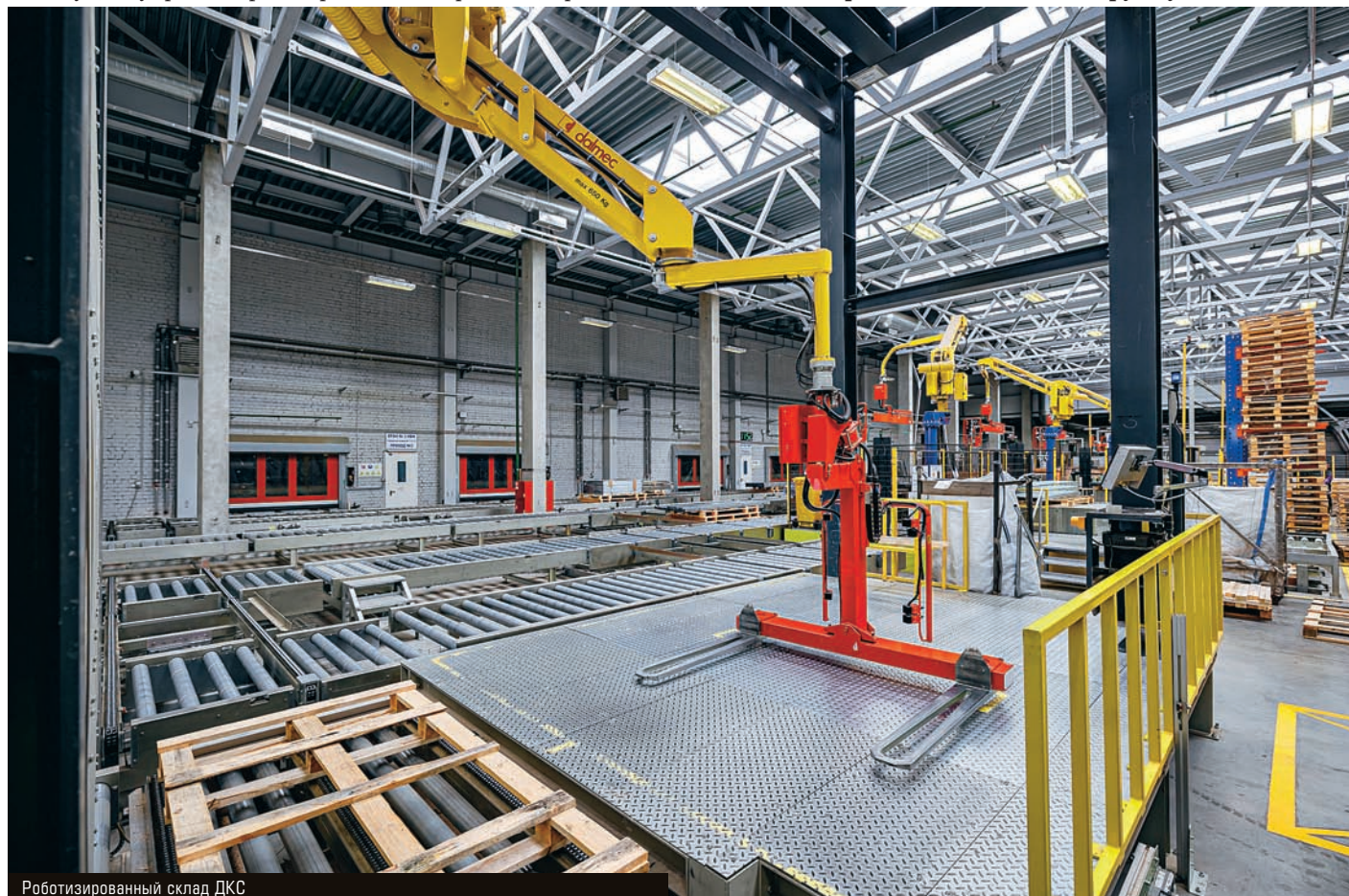
Промышленник как нефтяник

— **Вообще, на ваш взгляд, какие процессы в производстве имеет смысл автоматизировать?**

— Триада «цифровизация, автоматизация и роботизация» необходима, когда мы можем, во-первых, убрать тяжелый рабочий труд, во-вторых, когда необходимо сделать труд безопасным, и в-третьих, когда мы хотим повысить производительность всего процесса, а человек мешает это сделать.

Приведу пример: процесс производства гофрированной трубы подразумевает скорость 60 метров в минуту. Этот объем необходимо упаковывать. Для этого нужно очень много людей. Люди интенсивно работают, в том числе в ночную смену, они быстро устают и начинают делать ошибки. Появляются дефекты. Система останавливается. Все отдыхают. Автомат нужен, чтобы убрать подобное влияние человеческого фактора. Мы такую упаковку полностью автоматизируем — и производительность сразу же повышается.

— **Какая производительность труда у вас сейчас?**



Роботизированный склад ДКС

— Мы ведем статистику ее роста: например, в 2023 году производительность, рассчитанная по методике Минэкономразвития, выросла на восемь процентов. На самых автоматизированных производствах у нас получилась цифра около 13 миллионов рублей на человека за год. А в среднем, учитывая весь вспомогательный персонал, у нас получилось около 10 миллионов рублей.

— *То есть у вас производительность труда на уровне нефтегаза! Какие цеха еще полностью автоматизированы?*

— Цех горячего цинкования тоже полностью автоматизирован. Сейчас строим точно такой же цех в Новосибирске.

— *Кстати, а зачем вам горячее цинкование непосредственно в компании? Кажется, именно такие вещи можно закупать в России у сторонних производителей.*

— В России сейчас примерно 70 заводов по горячему цинкованию, в Китае их больше тысячи, в Германии 600 заводов. У нас очень большой дефицит таких услуг.

Наши основные продукты из металла — тонкостенные: от 0,8 до 2,5 миллиметра составляет толщина стенки. При этом мы производим несущие конструкции. Нашим цинковым заводам не очень выгодно работать с такими видами стали, да они и не умеют их обрабатывать. Они умеют цинковать толстостенные изделия — опоры, ограждения дорожные, фонари. Вот это они цинкуют. А у нас эстетическая оцинковка, мы цинкуем очень тонкостенные продукты — и мы в этом специалисты.

Но сама оцинковка нам необходима, так как мы поставляем кабельные несущие системы в условия моря или Арктики. Там климатические условия очень суровые, поэтому нужна высокая степень антикоррозийной стойкости. Наши заказчики — Иркутская нефтяная компания, «Арктик СПГ — 2», «Ямал СПГ», «Норильский никель» и другие.

Производим всё

— *Что вы производите в остальных цехах?*

— ДКС — очень многофункциональная компания, в этом ее уникальность. У нас три основных производственных направления. Первое, с которого мы начинали производство, — экструзия.

Второе направление — литье под давлением и штамповка пластиковых изделий. В основном это фурнитура для нашего собственного производства, потому что наши продукты системные и всем нужны аксессуары.

Наше литейное производство работало и на аутсорсинг: мы делали детали для Magna, изделия для Lada, для Renault, для Ford, для Nissan. Мы работали на белую технику — Bosch, Siemens, Indesit. Сейчас продолжаем работать для Candy, этот завод купили китайцы.

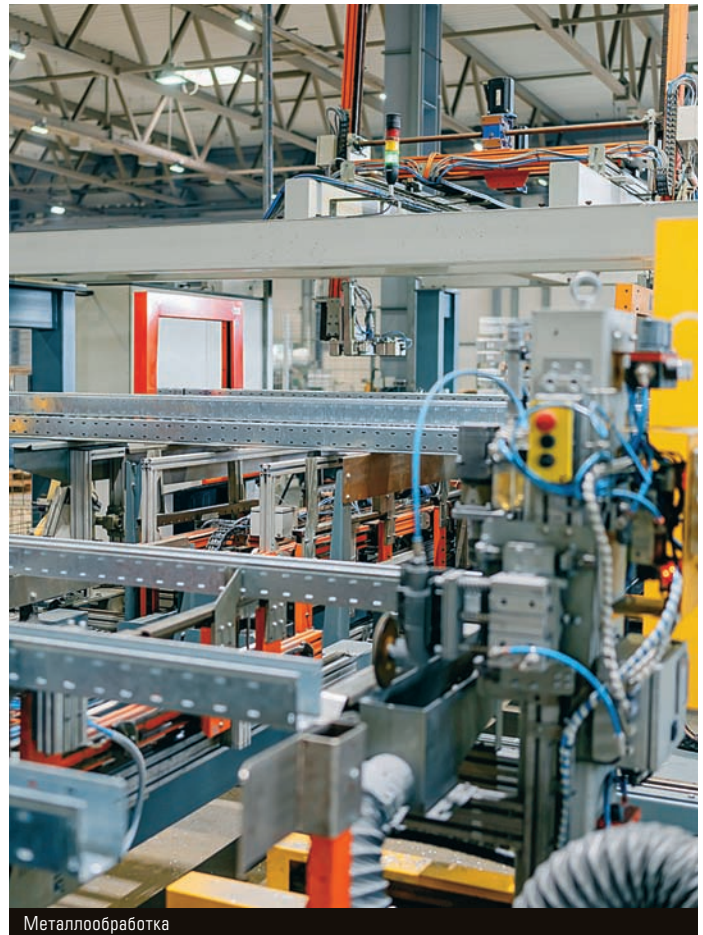
Но в последнее время очень сильно вырос запрос на наши собственные изделия. Наше литейное производство на 95 процентов занято нашими собственными заказами, так как объемы значительно выросли.

Третье направление — металлообработка. В рамках этого направления мы производим самые разные изделия. Основные наши продукты — это кабеленесущие системы: разные виды лотков из стали, оцинкованной стали, горячеоцинкованной стали, алюминия, нержавеющей стали и так далее.

Сейчас мы запускаем производство силовой автоматики, низковольтной аппаратуры, источников бесперебойного питания, зарядных устройств для электромобилей.

— *Зачем вы так усложняете свой ассортимент? Невозможно делать тысячи процессов эффективно.*

— Наши основные продажи — проектные. Они предполагают комплексность поставки, то есть поставку сразу готового решения: шкафа, серверной и так далее. Мы



Металлообработка

должны поставить комплексно весь продукт, необходимый для проекта. Поэтому у нас есть запросы со стороны клиентов, которые мы пытаемся закрыть собственным производством.

— *Как вам удается выходить на проектные решения, комплексные поставки оборудования для сложных производств, то есть находить такие заказы?*

— Все начинается еще на стадии проектирования. Самая известная сейчас система — BIM-проектирование для цифровых зданий. В России все здания должны проектироваться в системе BIM.

Для этой системы мы делаем собственные плагины. Называется эта настройка Revit. Этот плагин автоматически добавляет наши продукты в проекты. Очень быстро и эффективно. Плагин вводит электрическую схему для зданий и формирует комплектацию продукта.

Дальше наш отдел продаж работает с заводами, с корпорациями — генеральными заказчиками. Чтобы наши продукты попали к генеральному заказчику, нам нужно войти в вендор-лист — лист поставщиков. Чтобы стать поставщиком, нужно пройти авторизацию, сертификацию на соответствие техническим и коммерческим требованиям.

После того как мы попали в этот вендор-лист, проектные институты могут проектировать нашу продукцию для заказчика. Дальше мы смотрим, какие у них есть проекты, прорабатываем. Всегда возникают какие-то технические проблемы, задачи, которые нужно решить. Эта работа по созданию спроса называется проектной работой.

— *Тем не менее за счет чего у вашего бизнеса двузначные темпы роста?*

— До 2022 года нашими основными конкурентами были европейские компании — Schneider Electric, ABB, Siemens, Retail, Phoenix Contact. После их ухода все перевернулось: нашими основными конкурентами стали компании, ко-

торые производят продукцию в Юго-Восточной Азии или привозят ее оттуда, выдавая за собственный продукт. Далее, активный рост импорта китайского продукта снизил цену на рынке. Мы тоже были вынуждены реагировать и снизили отпускные цены на три процента.

При этом произошла трансформация рынка. Продукция ДКС всегда занимала среднюю ценовую нишу. Но с рынка ушли премиальные бренды, а пришли те, которые могут заменить бренды средние. В итоге в 2022 году конкуренты вытолкали нашу продукцию в премиум. Это был вызов, потому что премиум предполагает определенную маркетинговую работу.

Для нас важно оставаться лидерами и инноваторами на российском рынке. ДКС сделала три революции в нашей стране по нескольким продуктам. Первый продукт — гофра. Второй продукт — двустенная труба для прокладки кабелей. До нас этого продукта на российском рынке не было. Третий продукт — металлические лотки. Конечно, мы перенимали многое у западных компаний. Смотрели, какой опыт и системы у них есть, как они с этим работают.

Мир без Запада

— Уход европейцев освободил очень большую нишу — например, автоматических выключателей. Ведь европейские компании поставляли качественную продукцию, необходимую везде, где есть электричество.

— Да. Сейчас, если отбросить какие-то ручки серого импорта, этот рынок полностью занят китайскими продуктами. Идут поставки как качественных продуктов, так и не очень. Но проблема заключается, на мой взгляд, в том, что у нас в России сейчас нет надежных собственных производителей электрических автоматов.

Рынок автоматов состоит из трех групп. Первая — модульный автомат, который мы обычно видим дома: это автоматы

в литом корпусе. Вторая группа — устройства на входах в здания и на промышленных предприятиях. И третья группа — воздушные автоматы, которые рассчитаны на крупные промпредприятия. Это три основных направления. Объем этого рынка в России больше 50 миллиардов рублей. Наш план — до конца 2025 года занять 10–12 процентов.

Мы запустили автоматизированную линию. В данный момент мы покупаем компоненты в основном в Юго-Восточной Азии и здесь уже собираем. Однако, как и в других продуктах, уровень локализации будем доводить до максимального, близкого к ста процентам, двигаясь от простого к сложному.

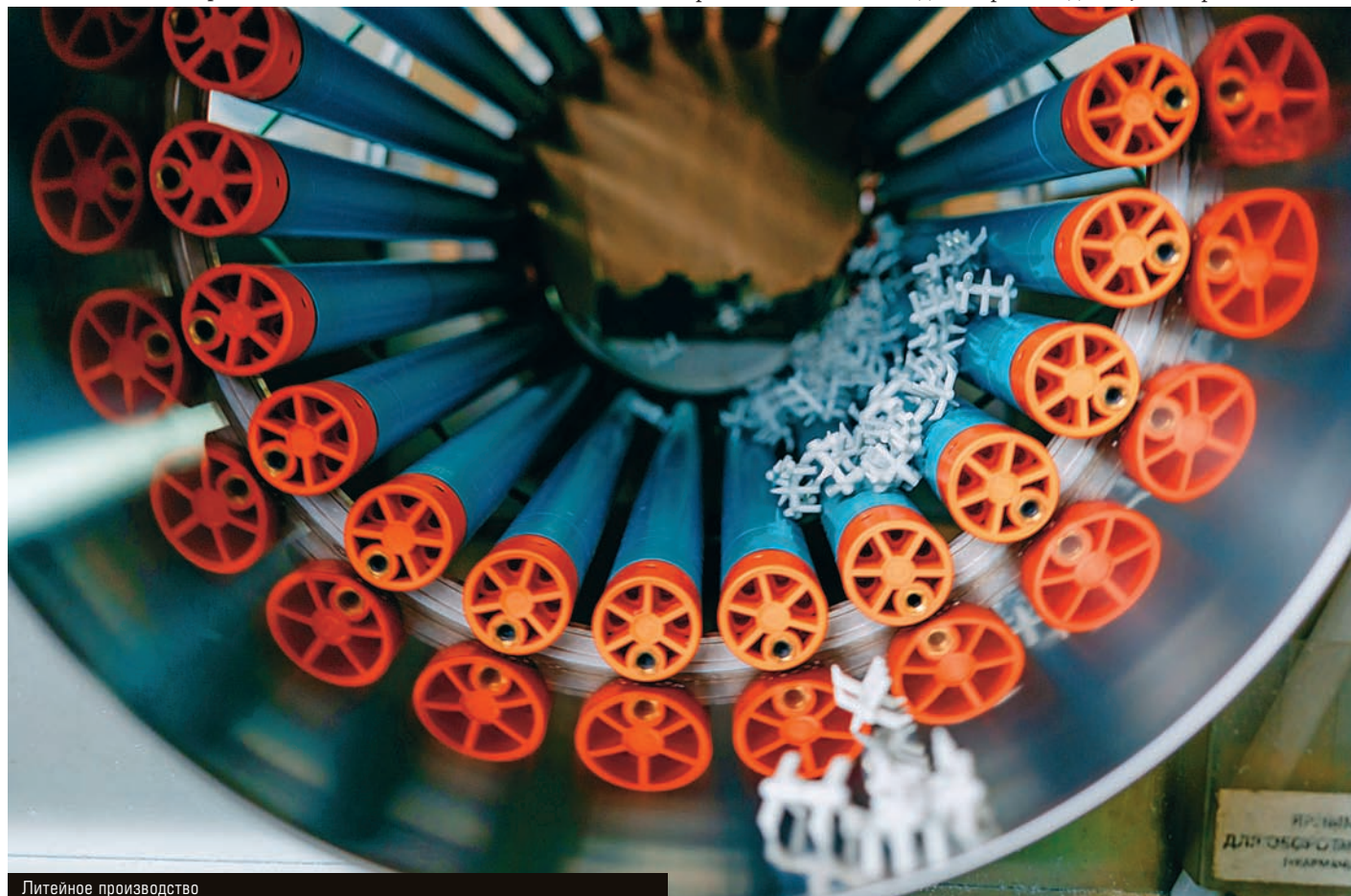
— Вы открываете новые цеха, словно у вас есть портал в Европу или машина времени. Откуда берете оборудование?

— До недавнего времени у нас было в основном немецкое и итальянское оборудование. После 2022 года, по мере введения санкций, внутри компании создали три группы инженеров, которые занимаются только созданием нашего собственного оборудования. Мы уже производим наше оборудование сами, покупая разные компоненты, где это возможно. Например, там покупается робот, в другом месте — оснастка. И уже на месте мы проводим интеграцию.

— Это еще одно усложнение производства.

— Ввиду острой нехватки оборудования у нас безвыходная ситуация. Основная прибыль у нас не в оборудовании, а в производстве продуктов. Но чтобы их производить, нам нужно оборудование. А его негде было взять.

Раньше мы плотно работали с поставщиками. Оборудование делалось именно под нас — такой «индивидуальный пошив». Так у нас появились компетенции создания техзаданий. Теперь от техзаданий мы перешли на следующий уровень — реализации. Мы сами становимся интеграторами. Но чтобы создать производство, мы привлекаем не



Литейное производство



Автоматизированная линия по производству автоматических выключателей Yon Max

менее десятка разных подрядчиков, с которыми работаем над проектами.

В этом году купили достаточно много оборудования китайского. Например, линию по сборке автоматов. Наши ребята довели эту линию до ума. Сейчас у нее прекрасная производительность. Если она выйдет на максимум, она будет изготавливать 11 миллионов автоматов в год. Мы пока столько не продаем.

Зачем собственнику труд

— *Вы заняты невероятным количеством параллельных процессов. Сколько людей у вас в прямом подчинении?*

— Наверно, человек двадцать — двадцать пять.

— *Столько человек же невозможно контролировать.*

— Наша команда очень классно работает. Наши инженеры, может быть, одни из лучших инженеров в России. Наши управленцы — люди очень высокой квалификации. То есть мне не очень сложно с командой. Сам я знаю и понимаю гораздо меньше, чем каждый из этих моих людей.

— *Вы лукавите: если бы здесь ничего не выросло и что-нибудь обанкротилось и сгорело, то виноваты были бы вы один, а не вся команда. Должна быть очень большая мотивированность для такого личного труда.*

— На самом деле это интересная задача. Мы хотим быть первыми во всем. А чтобы быть первыми и лучшими, нужно двигать технологическую революцию для нашей страны и для нашей компании. Она очень важна. Если мы в этой технологической революции сейчас отстанем, не будем ее продвигать, это отбросит назад не только нас, но и всю нашу страну. И я не знаю, сможем ли мы, наша страна пережить еще одно такое крушение.

— *Это сложно. Ваши конкуренты — европейские компании, китайцы, они работают на эффекте масштаба: у них рынки на несколько миллиардов человек. У нас в*

России 150 миллионов человек. Ваши конкуренты просто за счет этого будут эффективнее, размазав R&D и управленческие расходы на миллион изделий.

— До недавнего времени мы тоже были международной компанией. И сама группа компаний ДКС, которая была создана в России, находится сейчас и в других странах. Сейчас между нами просто построена стена. При этом у нас в Европе восемь заводов с совокупной выручкой 230 миллионов евро в год. У нас была интеграция производств: часть товаров производили там и везли сюда, часть — здесь и везли туда. Теперь приходится закрывать эти лакуны, дублировать производство. Раньше европейские заводы создавали до 15 процентов добавленной стоимости продукции ДКС, теперь эта доля снижается до нуля. Это тоже было большой проблемой: после введения санкций нам в режиме аврала пришлось локализовать производство в России.

Мы ни разу не останавливали производство из-за перебоев со снабжением, однако порой ситуация была критической, счет шел на часы.

— *Сильно ли повлияли санкции на вас?*

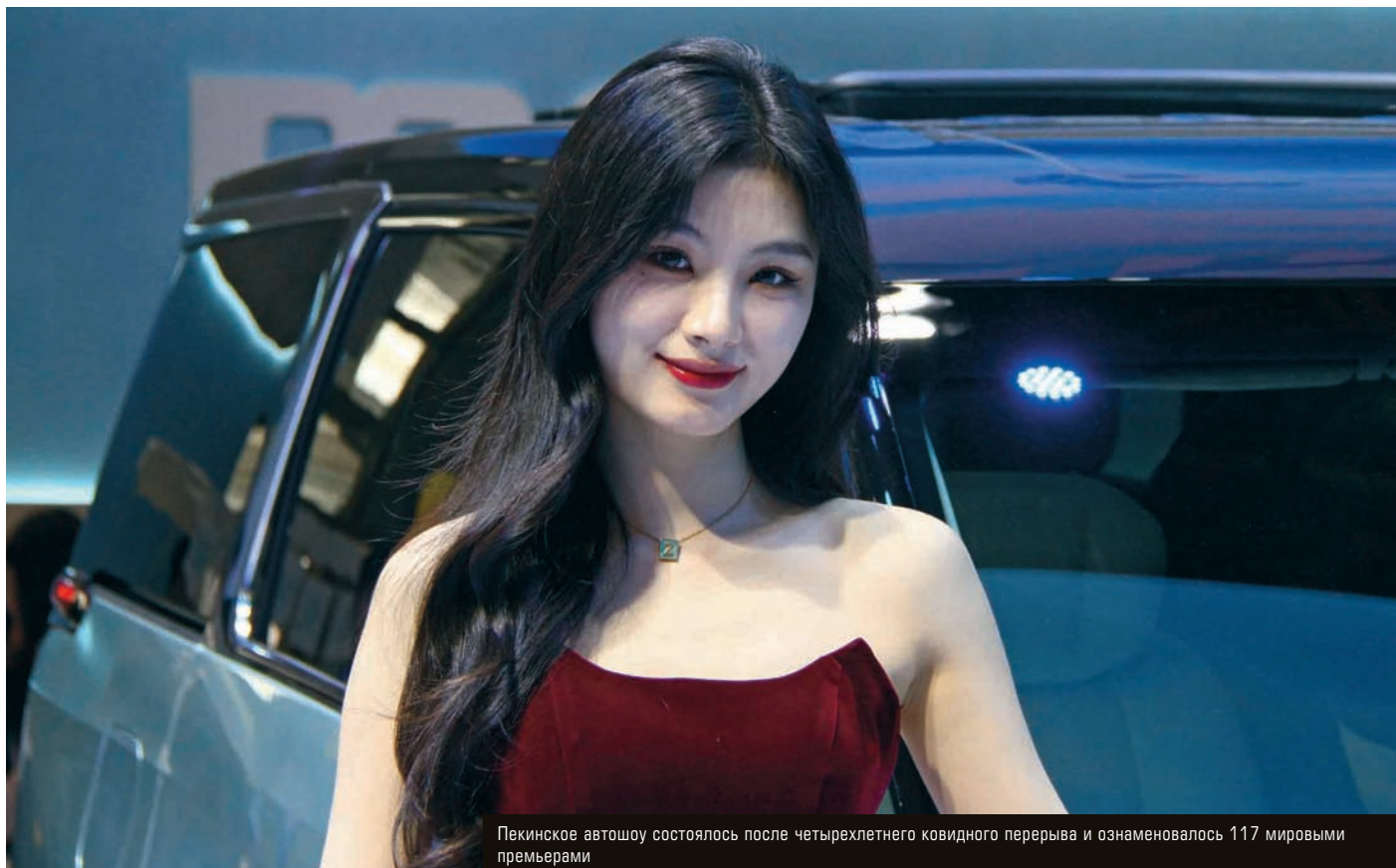
— Нас отрезали от европейского бизнеса. Но освободили ниши внутри страны. Но важно другое. Сами санкции, которые ввели против нашей страны, имеют отложенный эффект. Сейчас мы преодолели, можно сказать, первый этап. Но следующий этап — 2024–2025 год — это будет самое серьезное испытание для нас, для всего бизнеса России. Нам нужно воссоздавать здесь, у себя, сразу тысячи технологий. Это брошенный нам технологический вызов. Если мы его преодолеем, — я имею в виду, все мы, производители, — тогда наша страна выйдет в мировом разделении труда на другой уровень. Сейчас мы можем поднять российское производство на тот уровень, с которого нас сбросили еще в 1980-е годы. Вот это сейчас самый главный вызов для нас.

■ Фотографии предоставлены компанией ДКС

Алексей Грамматчиков

Прыжок электрической кошки

В столице Китая прошла 18-я международная выставка Auto China. Показанные на ней новинки по большей части представляли собой электромобили, волна которых помимо внутреннего китайского рынка готова обрушиться и на другие страны



Пекинское автошоу состоялось после четырехлетнего ковидного перерыва и ознаменовалось 117 мировыми премьерами

Каждый третий новый автомобиль в мире сейчас продается в Китае, и уже пятнадцать лет китайский авторынок — самый крупный в мире. Поэтому проведение одного из двух крупнейших в КНР автосалонов — значимое событие для всей мировой автоиндустрии. Но в этот раз пекинское автошоу, на котором было 117 мировых премьер, привлекло особое внимание. Западная пресса предсказывает, что скоро на главные мировые авторынки обрушится «китайское цунами» электромобилей. «Китайские автопроизводители запускают новые модели быстрее и дешевле, чем их конкуренты за рубежом. Китайские электромобили могут стоить вдвое дешевле европейских и при этом иметь лучшее технологическое оснащение», — пишет британский The Economist. «Автопроизводители из Китая набирают стремительный разгон, — вторит ему авторитетное международ-

ное автомобильное издание Automotive News. — Теперь китайцы продают электромобили, где больше софта, функций развлечения и безопасности, чем у производителей из США, и при этом на более доступном ценовом уровне».

Зеленые против синих

В то время как во всем мире электрическая автомобильная революция начинает буксовать, в Китае она и не думает жать на педаль тормоза. И этому есть прагматичное объяснение.

По данным Китайской ассоциации автопроизводителей (СААМ), в 2011 году продажи новых легковых машин составляли 14,8 млн штук, к 2017 году они увеличились более чем на 70%, до 24,7 млн. После небольшого падения в течение трех лет, вызванного эпидемией ковида, авторынок вновь пошел вверх: в 2021 году продажи выросли на 6%, в 2022-м — на 11%. В 2023 году в КНР было реализовано 26,1 млн автомобилей, это

на 10% больше, чем годом ранее (см. график).

Основная проблема развития авторынка Китая — переизбыток автомобилей в крупных городах, где проживает наиболее платежеспособная часть населения страны, готовая тратить деньги на обновление своего автопарка. Поэтому купить автомобиль в личное пользование, например, в Пекине или Шанхае не так уж просто, власти здесь ограничивают регистрацию новых машин. В 22-миллионной столице КНР, например, чтобы поставить новую машину на учет, нужно принять участие в организованной властями лотерее. Далеко не всем везет быстро получить право ездить на личном автомобиле, бывают случаи, когда жителям Пекина приходится ждать разрешения на покупку авто пять лет и больше. Есть и другие ограничения: в Пекине владелец уже зарегистрированной машины раз в неделю не имеет права выезжать в город: каждые семь дней в

стоп-лист попадают номера, оканчивающиеся на определенную цифру, за нарушение грозит штраф в 200 юаней (2600 рублей). А в Шанхае для получения права зарегистрировать новый автомобиль необходимо заплатить дополнительный налог, который может быть равен цене нового автомобиля.

Однако эти ограничения не касаются электрокаров. Загрязнение окружающей среды в перенаселенных китайских городах — большая проблема, и власти всячески поддерживают распространение машин без вредных выхлопов. Машину на электрическом ходу в КНР можно поставить на учет без проволочек и к тому же как бонус получить еще ряд налоговых льгот. В результате по распространению электрического автотранспорта Китай идет впереди планеты всей, в Пекине и в Шанхае все более существенная часть транспортного потока имеет номера зеленого цвета (электрокары в Китае получают зеленые номера, машины с традиционными двигателями внутреннего сгорания — синие). Если в мире, по данным Международного энергетического агентства (МЭА), по итогам прошлого года доля электромобилей (EV, которые включают в себя «чистые» авто на батареях BEV и подключаемые гибриды PHEV) достигла 16,5%, то в Китае в текущем году доля EV приблизится к 40%. По итогам 2022 года доля электромобилей на рынке Китая составляла 23%.

Лучше, чем Porsche

Неудивительно, что на фоне столь активного роста спроса на электрокары китайский автопром сейчас стремится занять этот рынок у себя в стране, а заодно и увеличить зарубежные продажи этих машин. Для рывка у китайцев есть всё: собственная микроэлектроника и IT-отрасль, передовая индустрия по выпуску ключевого компонента электрокаров — батарей.

Например, ведущий китайский, а теперь и мировой производитель электрокаров корпорация BYD одновременно входит в число глобальных лидеров по выпуску использующихся в электромобилях литий-ионных батарей. «BYD и другие китайские производители авто и компонентов за последние два десятилетия наладили доступ к таким критически важным для выпуска батарей видам сырья, как литий и кобальт, это позволяет им наращивать массовый выпуск аккумуляторов, — констатирует в своем анализе международное агентство Reuters. — Данные, предоставленные аналитикой Benchmark Mineral Intelligence, говорят о том, что цена на батареи в Китае в этом году на 18% ниже, чем в Европе».

Продажи авто в КНР набирают ход



На пекинской выставке китайские производители старались наглядно доказать, что их машины по своим потребительским характеристикам не уступают зарубежным образцам и даже превосходят их, а стоят при этом дешевле. Свой кусок пирога от растущего авторынка пытаются откусить не только традиционные китайские автомобильные компании, но и местные хайтек-гиганты.

Вслед за IT-корпорацией Huawei (которая совместно с китайским автопроизводителем Seres выпускает автомобили под маркой Aito) агрессивный бросок на авторынок решил осуществить крупнейший китайский производитель смартфонов и другой электроники Xiaomi. В отличие от Huawei эта компания в сотрудничестве с пекинским автопроизводителем BAIC Motor начинает продвигать автомобили уже под собственным брендом. Презентация нового спорткара Xiaomi SU7 стала одной из самых громких премьер пекинской выставки. Собственно, эта новинка, по очертаниям напоминающая легендарные немецкие Porsche, была официально представлена еще в конце марта и сразу произвела фурор: всего за месяц она получила 75 тыс. реальных заказов, что составляет половину запланированного годового объема производства.

Производитель умело подогревал ажиотаж и на выставке: на стенд Xiaomi Motor пускали только в порядке очереди, в которой посетителям приходилось выстаивать от сорока минут до двух часов. Счастливики могли вживую потрогать стильный полноприводный спортивный

Поддержка продаж электромобилей в Китае привела к тому, что в текущем году доля таких машин в стране достигнет 40% всех новых авто, еще два года назад она составляла только 23%, а в среднем в мире доля электрокаров оценивается в 16,5%



Электрической спорткар Xiaomi мощностью более 600 л. с. вызвал фурор на пекинском автосалоне, эта модель получила уже более 75 тыс. реальных заказов

электроседан, оснащенный в максимальной комплектации электромоторами суммарной мощностью примерно 673 л. с. и ураганной динамикой — разгоном до 100 км/ч за 2,78 секунды. При этом обещанный запас хода от одной зарядки заявлен в 668 км, а за 15 минут можно восполнить запас на 330 км пути. В Xiaomi не скрывают, что основные конкуренты их модели — это электрические Porsche Taycan и Tesla Model S. Но китайский спорткар вдвое дешевле: цена базовой версии начинается от эквивалента 30 тыс. долларов, самая дорогая стоит чуть больше 40 тыс. долларов.

Взрослые дети

Впрочем, в этом году пекинская выставка была как никогда многолюдна, локтями приходилось работать не только на стенде Xiaomi Motor, но и на экспозициях таких уже признанных китайских автопроизводителей, как Chery, Geely, Dongfeng, Changan, Great Wall, SAIC, BYD, JAC, BAIC, GAC и др. Особенно ярко на выставке прослеживалась тенденция превращения автомобилей в подобие гаджета на колесах. Задачей современного автомобиля сейчас становится не только максимально быстро, комфортно и безопасно доставить пассажира из пункта А в пункт Б, но и предоставить ему в дороге максимум развлечений. Одинокий мультимедийный экран в центре приборной панели — это уже рудимент. На переднюю панель помещают теперь два-три больших экрана, а то и вовсе одну длинную горизонтальную панель, в том числе напротив переднего пассажира, чтобы в пробках он мог смотреть развлекательный видеоконтент.

Некоторые новые функции вызывают недоумение: например, многие автомобили своими светодиодными фарами, фонарями, поворотниками снаружи могут переливаться в такт звучащей в машине музыки. Или вот еще писк моды: в передние фары встроен проектор: подъезжаешь на такой машине к стене, на нее проецируется кино, и получается такой кинотеатр в автомобиле. И хотя практичность таких функций сомнительна, маркетологи говорят, что подобные вау-эффекты очень востребованы. Для таких потребителей даже придумали термин «кидалт» — от kid adult, «взрослый ребенок», и чем больше таких «фишек» будет в автомобиле, тем ярче он сможет выделяться среди конкурентов.

Например, целых 19 динамиков, два огромных 15,7-дюймовых экрана, а также холодильник входят в базовую комплектацию представленного в Пекине электрического кроссовера Li Auto L6. Идеи комфортного отдыха реализованы



Концепт Geely Galaxy создан на новой умной платформе



Электрический минивэн Zeekr Mix имеет оригинальные раздвижные двери с пассажирской стороны



Салон нового Li Auto L6 в салоне оборудован 19 динамиками аудиосистемы, двумя огромными 15,7-дюймовыми экранами и холодильником



Принадлежащая китайской корпорации SAIC британская марка MG представила электрический концепт EXE181, который разогнается до 100 км/ч за одну секунду, а летом на фестивале скорости намерен разогнаться до 415 км/ч

Китайские электромобили уже сейчас гораздо доступнее по цене, но при этом гораздо лучше оснащены, чем модели известных западных и азиатских брендов. Пока в Европе доля китайских марок составляет 8% от всех электрических машин, но скоро она может существенно вырасти

в новой модели гибридного кроссовера Jetour T1, где есть специальные «тихие» двуслойные стекла на всех дверях, чтобы как можно меньше беспокоил внешний шум, а сзади предусмотрена удобная двухместная кровать. Батарея в машине (часть гибридного двигателя) может служить элементом туристической инфраструктуры в виде внешнего источника питания.

А вот новинка от шанхайской автомобильной корпорации SAIC — бюджетный седан Wuling с труднопроизносимым для западного человека названием Xingguang (в английской версии — Starlight, «Звездный свет»). В машине установлен электромотор мощностью 136 л. с., запас хода составляет от 410 до 510 км в зависимости от комплектации. При этом в Китае модель предлагается за 99,8–109,8 тыс. юаней (13–15 тыс. долларов).

Принадлежащая корпорации Geely марка Zeekr решила обратить внимание на популярный в Китае сегмент минивэнов, выпустив новую модель Zeekr Mix. Ее отличительная черта — особенный дизайн кузова с необычной компоновкой салона и оригинальными дверями: в машине со стороны водителя есть традиционная передняя дверь и сдвижная задняя. А со стороны пассажира обе двери раздвигаются в разные стороны. При этом у минивэна отсутствуют центральные стойки, а передние кресла могут разворачиваться на 180 градусов, лицом в салон.

Ставку на доминирование в машине искусственного интеллекта решила сделать в своем концепте Galaxy корпорация Geely. Производитель утверждает, что автомобиль сделан на первой в мире умной архитектуре под названием GEA,

в которой ИИ следит за комфортом, безопасностью, влиянием на окружающую среду. Например, машина может в течение четырех миллисекунд реагировать на актуальную дорожную обстановку, сама совершая «автоматические маневры уклонения для предотвращения несчастного случая».

Другой интересный концепт был представлен на стенде марки MG. Эта британская автомобильная марка со столетней историей теперь принадлежит китайской корпорации SAIC, которая продолжает использовать исторический имидж английского бренда. На этот раз был представлен электрический концепт суперкара EXE181, который является преемником легендарной модели EX181 («Рычащая капля»), установившей в середине 1950-х ряд скоростных рекордов. Теперь созданный уже под крылом китайского владельца новый MG EXE181 на электрической тяге способен разогнаться до 100 км/ч всего за одну секунду. Летом на фестивале скорости в британском Гудвуде этот электрокар будет претендовать на разгон до рекордных 415 км/ч.

Конкуренты не сдаются, но проигрывают

Развитие конкуренции на рынке электромобилей в Китае сопровождается отчаянными ценовыми войнами: китайские и зарубежные производители в борьбе за рынок снижают цены. Например, китайская BYD недавно снизила в КНР цены



Новый большой внедорожник Haval H9 скоро официально появится в России

на свой популярный электрический хэтчбек Seagull до 69,8 тыс. юаней (9600 долларов). Это выразилось в торможении роста финансовых показателей компании: доходы BYD Co. в первом квартале текущего года составили 129,9 млрд юаней, на 3% ниже ожидаемых.

Снижает цены и тревожит инвесторов падением финансовых показателей американской Tesla, имеющая в Шанхае свой завод. В дни автосалона глава компании **Илон Маск** неожиданно прилетел в Пекин, где встретился спремьер-министром КНР **Ли Цяном** и подписал соглашение с китайским интернет-гигантом Baidu об использовании его картографического сервиса для развития системы беспилотного вождения в Китае. После новостей об этом акции Tesla Motor в одночасье взлетели на 15%.

Зарубежные автомобильные компании продолжают уступать свои позиции в Китае, хотя их положение в стране по-прежнему сильное: доля иностранных брендов на авторынке КНР оценивается в 40% (правда, иностранными их можно назвать с долей условности, так как все они производятся в Китае с высокой степенью локализации и с адаптацией для потребностей местного рынка — например, нигде вы не увидите столько Mercedes, Audi, BMW в версиях Long — с удлиненными типами кузова).

На пекинском автосалоне зарубежные компании постарались дать бой за удержание своих позиций. Например, много

новых моделей на своих стендах выкатили европейские бренды BMW, Audi, Volkswagen, Mercedes-Benz, Cadillac. Интересные новинки и концепты представили азиатские компании: японские Toyota, Nissan, Honda, корейские Hyundai и Kia. Но все же, повторимся, европейцы, американцы, азиаты, скорее, ждут у себя наплыва китайских машин. По подсчетам Китайской ассоциации легковых автомобилей (СРСА), экспорт из Китая за прошлый год достиг рекордных 5,26 млн машин, обогнав прежнего лидера Японию с показателем около 4 млн авто.

Пока доля китайских электромобилей, например, на европейском рынке невелика — она оценивается в 8% от общего количества электрокаров, но в ближайшее время может динамично увеличиваться. Власти западных стран спешно строят законодательные баррикады, чтобы защитить свой внутренний рынок. Сейчас они заявляют, что производство электромобилей в Китае — это недобросовестная конкуренция, так как местным производителям активно помогает государство. Например, по данным консалтинговой компании AlixPartners, госсубсидии на электромобили и гибридные транспортные средства в 2016–2022 годах составили в Китае 57 млрд долларов. Недавно ЕС инициировал специальное расследование по этому поводу, и нетрудно предугадать, что закончится оно не в пользу китайской стороны. Хотя внушает сомнения справедливость по-

Китай в прошлом году отправил за пределы страны 5,2 млн авто и вышел на первое место в мире по экспорту машин, Россия в нем занимает первое место с долей 15%. Если в прошлом году в РФ было поставлено 800 тыс. автомобилей из КНР, то в этом году их число может превысить миллион

добных претензий, ведь, например, и в Германии, и во Франции государство поддерживает свой автопром, и уж точно внушительная помощь автомобильным компаниям оказывается в США, где, напомним, благодаря внушительным государственным вливаниям в свое время от банкротства были спасены Chrysler и General Motors. Но тогда о недобросовестной конкуренции никто не заявлял и никаких расследований не проводил.

Что касается российского рынка, то русскую речь в павильонах пекинского автосалона можно было услышать часто. Многие представители китайских компаний говорили, что, несмотря на риск вторичных санкций, российский рынок важен для них как теперь уже главный экспортный рынок (в 2023 году в РФ было поставлено 800 тыс. автомобилей из КНР, это 15% всего китайского автомобильного экспорта). Поэтому много новинок на Auto China были также адресованы и России.

Например, представители Chery подтвердили, что скоро в РФ будет официально поставляться представленный на выставке новый большой кроссовер Chery Tiggo 9. Корпорация также будет выводить на российский рынок свой премиальный суббренд электрических машин Exlantix. Целую россыпь пекинских премьер обещает российскому рынку корпорация Great Wall. Ее топ-менеджеры подтвердили, что скоро в российских салонах появятся такие представленные на выставке новинки, как большой гибридный внедорожник Tank 700 Hi4-T, внедорожники Naval H6 и H9, гибридный кроссовер Wey 07 и электрокар Ora 07.

Кстати, последняя модель начинает продаваться в Китае, а также в Таиланде под названием Lightning Cat — «Молниеносная кошка», с намеком на высокие скоростные характеристики: Ora 07 оснащена двумя электромоторами суммарной мощностью 408 л. с. (разгон до «сотни» за 4,3 секунды, запас хода — 600 км). После премьеры эту модель стали сравнивать с популярной американской Tesla Model 3, но сравнения опять-таки оказываются не пользу последней. Китайский электрокар отличается более премиальной кожаной отделкой салона, он богаче оснащен электроникой — чего стоит, например, система электронных помощников водителю, основанная на работе 18 радаров. При этом Ora 07 дешевле: его цена для России официально еще не объявлена, однако в Китае она начинается от 26 тыс. долларов, это как минимум на 15% ниже цены американского конкурента.

■ Пекин—Москва.
Фотографии автора



Новый Jetour T1 адресован автотуристам, салон здесь трансформируется в удобную двухместную кровать



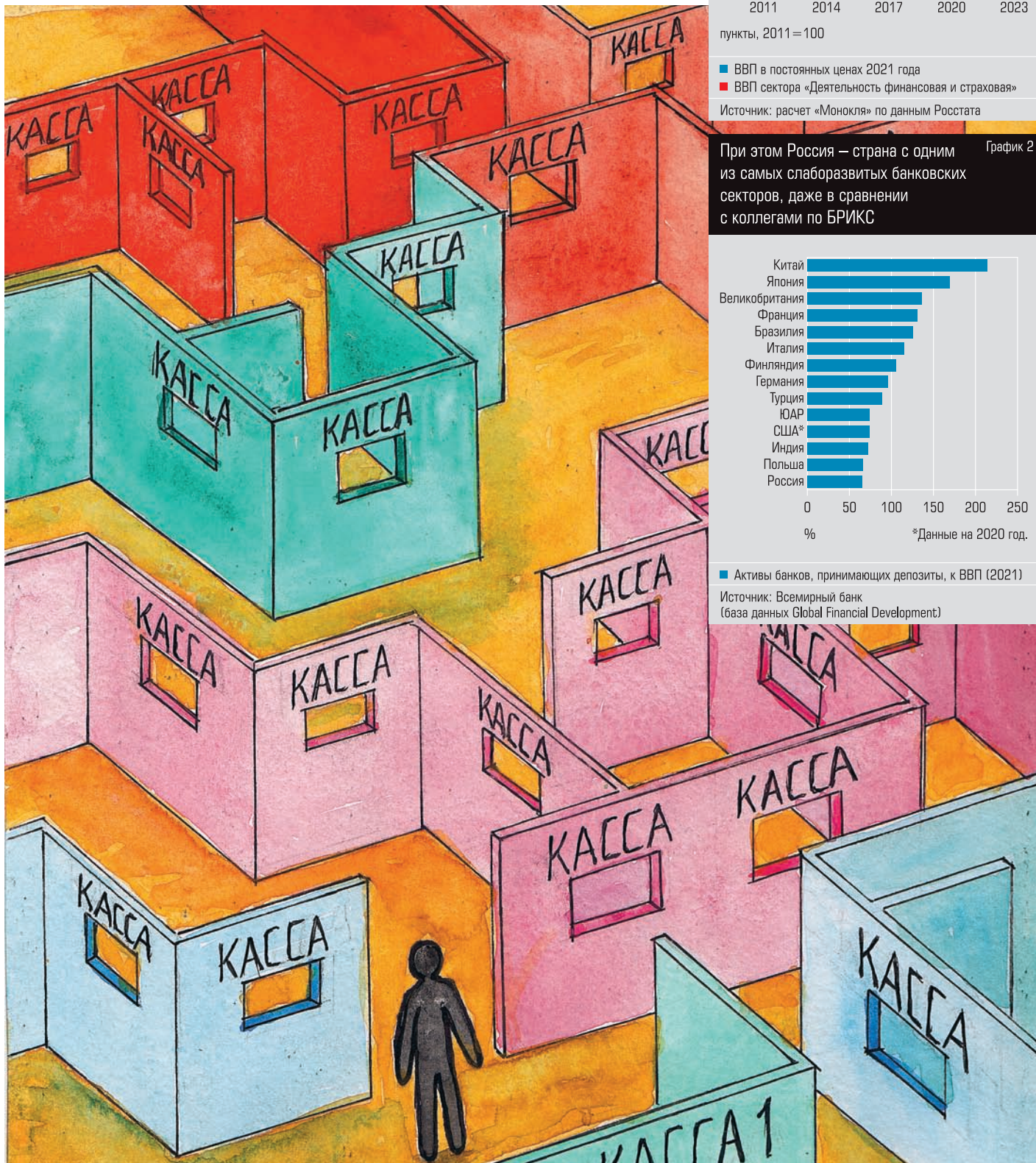
Корпорация Great Wall намерена расширить продажи электрокаров бренда Ora в России, скоро она обещает начало продаж новой модели Ora 07



Немецкий Volkswagen представил в Пекине концепт ID.Code с функцией беспилотного управления

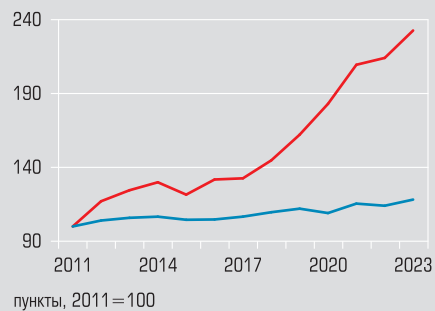
Алексей Долженков Банкократия

Как получилось, что банки растут в разы быстрее, чем вся остальная экономика



Рост финансового сектора значительно обгоняет остальную ВВП

График 1



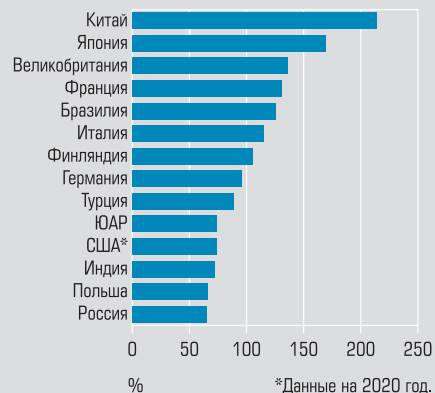
пункты, 2011=100

■ ВВП в постоянных ценах 2021 года
■ ВВП сектора «Деятельность финансовая и страховая»

Источник: расчет «Монокля» по данным Росстата

При этом Россия — страна с одним из самых слаборазвитых банковских секторов, даже в сравнении с коллегами по БРИКС

График 2



0

50

100

150

200

250

%

*Данные на 2020 год.

■ Активы банков, принимающих депозиты, к ВВП (2021)

Источник: Всемирный банк
(база данных Global Financial Development)



финансовый сектор по росту добавленной стоимости агрессивно обгоняет остальную экономику, особенно последние семь лет. Так, ВВП России в целом (в постоянных ценах 2021 года) с 2011 по 2023 год вырос на 18,2%, а его часть, приходящаяся на сферу финансов, — на 132,7% (см. график 1). Наиболее заметный взлет наблюдался после 2017 года.

В норме данный сектор должен развиваться примерно вровень с экономикой, которую он призван обслуживать. У нас же, наоборот, экономика обслуживает банки.

Это заметно не только по росту добавленной стоимости финансового сектора, но и по его доходам. В 2023 году российские банки поставили очередной рекорд по прибыли — 3,3 трлн рублей, и в 2024-м их результат, вероятно, будет не хуже.

Размер, который мы заслужили?

При этом размер банковского сектора у нас относительно небольшой, даже по сравнению с другими странами, в том числе членами БРИКС (см. график 2), — если верить Всемирному банку и его методологии, в рамках которой и ВВП государства, и активы кредитных организаций переводятся в доллары. По статистике за 2021 год (последние доступные данные), активы классических, то есть принимающих депозиты российских, банков соответствуют 65,6% ВВП. Это крайне мало: например, в Индии показатель равен 72,4%, в Бразилии — 125,8%, а в Китае, лидирующем среди крупных экономик, — 214,2%. Результаты КНР, впрочем, скорее аномалия, так как даже в одной из самых развитых в финансовом плане стран, Великобритании, активы классического банковского сектора соответствуют 136% ВВП.

Если считать в рублях и основываться на данных Банка России, дело обстоит лучше: российские активы до резервов и налогов выросли с 69,2% ВВП на конец 2011 года до 103,7% на начало 2024-го. Весьма значительное увеличение, но даже его недостаточно, чтобы объяснить рост добавленной стоимости финансового сектора более чем вдвое за этот период.

Относительно скромный размер банковской сферы характерен для определенной группы государств, чья экономика ориентирована на экспорт. «К сожалению, Россия принадлежит к типу стран с наименее развитым финансовым сектором и при этом со средним и высоким уровнем среднедушевого дохода. К этому же типу принадлежит значитель-

ная часть стран Латинской Америки, Турции, некоторые не самые финансово продвинутое арабские государства, — рассказывает руководитель направления анализа денежно-кредитной политики и банковского сектора ЦМАКП Олег Солнцев. — Для такого типа наш сектор имеет вполне нормальный размер, да и по доходам он не самый жадный. Он примерно в середине, может быть, даже ближе к более развитому варианту».

Олег Солнцев констатирует: российская финансовая система опирается в первую очередь на сверхдоходы, получаемые от экспорта ресурсов. И это не только минеральное сырье, но и рекреационные или человеческие ресурсы, транзит. То есть некий источник денег от интеграции во внешнюю экономику, но без последующей переработки этого дохода для усложнения производства внутри страны и продвижения по цепочке создания стоимости в более развитые формы. Какие-то средства, конечно, перераспределяются в другие бизнесы внутри страны, но очень умеренно. «Такая банковская система, как наша, — особенность этого типа интеграции в глобальную систему разделения труда, с очень ограниченным запросом к финансовому сектору как к одному из механизмов развития», — заключает Солнцев.

Директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, член-корреспондент РАН Александр Широков подтверждает, что нынешняя модель банковской системы отражает текущий уровень развития российской экономики и финансового сектора. Ученый также напоминает, что крупные банки обеспечивают нерыночные ставки для наиболее важных заемщиков, по сути становясь инструментом экономической политики.

Банки не для инвестиций

Российские финансовые организации нельзя рассматривать как полноценный источник капитала для экономики. Доля банковского кредита в инвестициях в основной капитал в 2023 году опустилась до рекордно низких 8,7% — минимум с 2015 года. В среднем в 2016–2022 годах эта доля составляла 10,5%.

По словам Олега Солнцева, традиционный банковский кредит нигде в мире не играет большой роли в структуре финансирования инвестиций в основной капитал, но у нас недорабатывают финансовые рынки. «Банковский кредит — среднесрочный инструмент. Мало какие банки, не только в России, но и в мире, могут позволить себе выдавать крупные корпоративные займы на десять лет, — поясняет свою позицию Солнцев. — Для

таких заимствований нужны десяти- и тридцатилетние корпоративные облигации. Они позволяют снизить риски, в первую очередь риск ликвидности, каждого отдельного кредитора. Если есть рынок, то всегда можно выйти из актива, продав его. Так же перераспределяются процентный и кредитный риски. Другой способ распределения рисков, возникающих при кредитовании крупного корпоративного заемщика или проекта, — синдицированное кредитование, которое в России почти не развито». Олег Солнцев добавляет: основная роль классического двустороннего корпоративного займа — финансирование оборотного капитала.

Эту роль российские банки выполняют: средняя доля выданных корпоративных кредитов со сроком до года в рублях (включая займы до востребования) составляла 72%, однако начиная с сентября 2022 года этот показатель снизился до 53%. То есть длинных займов в последние два года экономического развития и импортозамещения стало заметно больше, но рост инвестиций таков, что банки за ним не поспевают.

Зато финансовые институты сконцентрированы на кредитовании граждан: в этой сфере можно получить высокий доход, в том числе с помощью государства. Стоит напомнить, что даже по программам льготной ипотеки одними из основных выгодополучателей оказались госбанки, а отнюдь не заемщики, желающие улучшить свои жилищные условия. Льготную ипотеку запустили в 2020 году для поддержки рынка недвижимости в условиях пандемии, но случившийся в результате рост цен на жилье нивелировал весь положительный эффект. По условиям программы банки должны выдавать кредиты по сниженным ставкам, а государство — возмещать им недополученные проценты из бюджета. Но если в 2020 году власти выплатили банкам компенсацию в размере 40 млрд рублей, то в 2022-м — уже 122 млрд, а в 2023-м выяснилось, что 260 млрд, заложенных в бюджете, не хватило. В 2024 году из-за высокой ключевой ставки финансовым организациям возместят упущенную прибыль на сумму более 450 млрд рублей (подробнее см. в статье «Ипотека дает по тормозам», «Эксперт» № 37 за 2023 год).

Интересно, что именно крупные кредитные компании диктуют Минфину, какой уровень доходности необходимо установить (см. статью «Минфин платит, банки богатеют», «Эксперт» № 10 за 2023 год). У ведомства нет альтернативы: внешние рынки закрыты, а системно значимые банки хотят заработать по максимуму и готовы покупать на первич-

ных аукционах преимущественно ОФЗ с переменным купоном, то есть привязанные к инфляции, а бумаги с постоянным купоном берут неохотно и сбрасывают с балансов. За 2023 год Минфин России разместил облигаций примерно на 2,5 трлн рублей, из которых 1,5 трлн выкупили банки. В течение всего прошлого года ставки росли, но даже если взять в качестве средней 10%, то в текущем году банки получают от государства 150 млрд рублей купонов по этим ОФЗ. С начала 2024 года Минфину приходится устанавливать доходность по новым выпускам в 14% годовых, чтобы банки соглашались покупать госдолг.

Хорошо зарабатывают

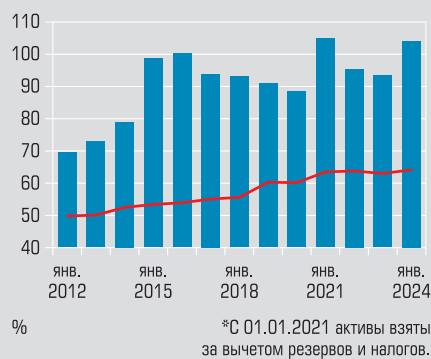
Еще один пример диспропорции между банковским сектором и остальной экономикой: доля прибыли предприятий финансовой и страховой сфер в прибыли всех организаций в прошлом году составила 18,4%, при том что в ВВП доля этой отрасли менее 5%. Для сравнения: прибыль компаний, занимающихся добычей полезных ископаемых, в прибыли всех организаций оказалась даже меньше, 17%, хотя вклад добывающего сектора в ВВП вдвое выше — 11,2%.

Кстати, опережающий по сравнению с другими секторами рост вклада банков в ВВП, по словам Олега Солнцева, связан не с повышением прибыльности финансового бизнеса, а с ростом его активов по отношению к ВВП (что, в свою очередь, сопряжено с повышением монетизации экономики — она у нас, конечно, недостаточна, но все же в последние годы увеличилась). Эксперт объясняет: в основе этого процесса лежала трансформация корпоративных сбережений, полученных в том числе от экспортных сверхдоходов, в долг и расходы граждан, с сопутствующим развитием в экономике тех сегментов, которые обеспечивали потребление (жилищное строительство, розничная торговля, сектор платных услуг населению, разного рода сборочные производства).

«На росте этого потока финансовый сектор неплохо зарабатывал, так как ведомые “потребительским энтузиазмом” домашние хозяйства не особо задумывались об издержках. Однако возможность развития в такой парадигме ограничена увеличением долговой нагрузки населения и усилением зависимости экономики от импорта товаров и услуг», — констатирует Олег Солнцев. И логика «экономики предложения», к которой мы хотим перейти сейчас, требует более активного перенаправления сбережений на корпоративные инвестиции и повышение внутреннего производственного потенциала.

Расчет активов и ВВП в рублях
дает более высокие цифры

График 3



Источники: расчеты «Монокля» по данным Банка России и Росстата

Сильнейшие все сильнее, спасибо государству

При оценке эффективности банковского бизнеса чаще всего смотрят на ROE (рентабельность капитала, то есть собственных средств компании, которые она пополняет из прибыли), ROA (рентабельность активов, то есть всех выданных кредитов и купленных ценных бумаг) и чистую процентную маржу (она показывает разницу между ставкой, по которой банк привлекает деньги и по которой их выдает). Многолетними лидерами по этим показателям среди российских банков являются крупнейшие игроки. По данным ЦБ на конец 2023 года, ROE топ-5 кредитных организаций, на которые приходилось 64,3% активов всей банковской системы, составила 24,6%, ROA — 2,2%, что близко к значениям для сферы в целом (25,9 и 2,3% соответственно). Иными словами, крупнейшие игроки находятся на равных с небольшими активными банками или даже обгоняют их по эффективности. Есть локальные лидеры вроде Совкомбанка с ROE в районе 50%, но в целом хорошим показателем считается рентабельность капитала выше 20%: сейчас в среднем по сектору она составляет 22%. По итогам 2023 года ROE Сбера и ВТБ равнялась 25%.

По чистой процентной марже ситуация еще интереснее. ЦБ дает статистику: 4,8% в четвертом квартале прошлого года в целом по системе и 4,2% — без учета Сбера. По заявлению самого Сбера, чистая процентная маржа в 2023 году у него была 5,98%, а в первом квартале 2024-го выросла до 6,26%. Это исторический максимум за последние четыре года, когда регулятор публикует такие данные.

Важной причиной хорошей маржи крупных банков является доступ к фондированию, который у них есть, а у

остальных банков нет. Речь здесь идет о пенсиях и соцвыплатах, которые большинство граждан по традиции получают на карты Сбербанка (бюджет Соцфонда — около 14 трлн рублей в год), и о бюджетных деньгах: бюджетные остатки, размещенные на счетах крупных кредитных организаций, достигают в среднем 10–11 трлн. Нельзя забывать и о различных льготных программах — не только льготной ипотеке, — к которым часто допущены лишь системно значимые финансовые компании, что закономерно укрепляет их позиции и ослабляет всех остальных.

В целом для банков стоимость фондирования на конец 2023 года составляла 7,9%, а доходность размещения — 13%. Для Сбера к концу прошлого года стоимость средств физлиц выросла до 7,1%, юрлиц — до 8,7%. Если учесть, что граждане держат в Сбере 22,9 трлн рублей, а компании только 13,8 трлн, стоимость депозитов для Сбера получается равной 7,7%. Напомним, по ОФЗ ставка сейчас находится в районе 14%, а ставки по ипотеке на вторичном рынке начинаются с 16%.

То, что доля пяти крупнейших банков в активах сектора за последние 12 лет выросла с 50 до 64,3% и процесс не думает останавливаться, на первый взгляд не кажется проблемой: побеждает сильнейший. Однако при этом теряется видовое разнообразие банковской экосистемы. В 2022 году, когда все топовые компании подпали под санкции, риски излишней концентрации стали очевидными. Да и угроза картельного сговора нигде не исчезла, и чем меньше значимых игроков остается на рынке, тем она выше.

Общая картина начинает выглядеть следующим образом: крупнейшие финансовые организации, пользуясь обильными и дешевыми пассивами, облегченным доступом к возможностям для заработка, созданным государством (аукционы ОФЗ, льготная ипотека, размещение средств Федерального казначейства и т. д.), а также имея сильные переговорные позиции при общении с корпоративными заемщиками, занимают все большую долю рынка. Высокая рентабельность при этом нигде не девается, показатели банковской системы в целом растут. Но частный капитал из такого бизнеса уходит, поскольку не выдерживает конкуренции.

«На протяжении многих лет мы видим тренд на затухание частных инвестиций в банковскую систему. Сейчас с точки зрения уровня рисков, которые собственникам нужно принимать, рентабельность банковского сектора явно недостаточна, — рассказывает

Госдолг в активах российских банков играет небольшую роль **График 4**



Олег Солнцев. — По сравнению с временем становления кредитного бизнеса сегодня деньги стали тяжелыми, риски — трудно просчитываемыми, а очевидные рынки, где можно было получить сверхприбыли, исчезли. Есть потребкредитование с высокой маржинальностью, но там и риски большие, к тому же ЦБ ужесточает регулирование этого рынка. Возникают эпизодические истории вроде льготной ипотеки или внешнеэкономических расчетов, но активно участвовать в них могут далеко не все банки».

Заметили неладное

В недавнем «Обзоре рисков финансовых рынков», подготовленном аналитиками Банка России, подчеркивается: доля ОФЗ в активах системно значимых кредитных организаций составляет всего 9,1%. При этом спрос на покупку ОФЗ сохраняется, чему способствует постепенное восстановление требований к нормативу краткосрочной ликвидности.

Фиксация внимания регулятора на этом факте выглядит как сигнал крупнейшим банкам прекратить выкручивать руки Минфину на аукционах и начать покупать новый госдолг как положено. Конечно, это странно, ведь ЦБ и Минфин сами выстроили схему, когда ключевые игроки покупают выгодные выпуски ОФЗ на аукционах ведомства, а невыгодные продают в рынок. Более того, порой кредитные компании финансируют свое участие в аукционах за счет пирамиды репо, закладывая ранее купленные ОФЗ в Банке России.

Олег Солнцев согласен: ЦБ сам виноват в сложившейся ситуации. Только в очень немногих крупных странах на рынке госдолга отсутствует институт дилеров или маркетмейкеров. В 1990-х они у нас были, однако, когда рухнула

пирамида ГКО, дилеры стали ассоциироваться с ней. Банки действительно хорошо зарабатывали на ГКО, но отказ от такой системы в целом стал чрезмерной реакцией. «Институт дилеров и маркетмейкеров позволяет поставить крупных игроков в ситуацию, когда они не только снимают сливки, но и несут ответственность за функционирование рынка. Если хочешь быть допущенным к самым выгодным выпускам, будь добр поддерживать двусторонние котировки вообще по всем выпускам, предоставляй квоты выкупа — вариантов много. Этот институт необходимо возрождать», — уверен эксперт.

В то же время не очень ясно, почему Минфин, будучи госструктурой, не может через советы директоров банков с госучастием заставить кредитные организации слегка умерить свои аппетиты и тем самым снизить стоимость госдолга. В конце концов, дорогой гос-

Прибыль банков к прибыли остальных организаций **График 5**



долг означает рост расходов бюджета на его обслуживание и, соответственно, искушение повысить налоги, уменьшая объем собственных средств бизнеса и снижая его возможности инвестировать (раз уж банки не готовы и не могут в этом участвовать). Летом льготная ипотека будет отменена, однако на уже выданные займы банки еще долго будут получать субсидии от Минфина, так что сложившуюся ситуацию такая мера не переломит.

Альтернативой этой своеобразной банократии может стать более конкурентный банковский сектор, где игроки станут на равных сражаться за клиентов — и за их депозиты, и за то, чтобы выдать им кредиты.

По словам Олега Солнцева, возможность перехода на более высокий уровень проникновения банковского бизнеса в финансирование экономи-

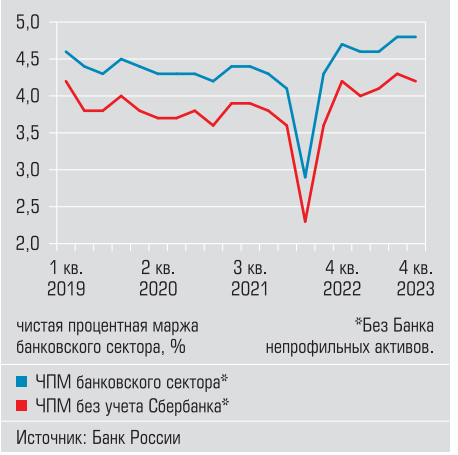
ки есть — она связана с удлинением сроков операций. Доминирование сверхкоротких пассивов — с большим объемом вкладов до востребования, достаточно ограниченными сроками по депозитам, слабым развитием рынка банковских облигаций — ограничивает возможность финансовых организаций увеличивать объем активов или обязательств. Ведь если при коротких пассивах выдавать длинные кредиты, то сектор столкнется с рисками кассовых разрывов, низкой ликвидности и общей нестабильностью.

Для усложнения финансовой системы России и выведения ее на новый уровень требуется развить очень много направлений. Например, запустить синдицированное кредитование, которое позволит не только распределить риски, но и объединить компетенции различных кредитных компаний. К сожалению, пока такого не происходит. Более или менее успешными проектами можно назвать только Фабрику проектного финансирования ВЭБ.РФ и отдельные инициативы «Дом.РФ». Но и тот и другой полагаются на госгарантии от институтов развития и не могут показать другим банкам примеры успешного чисто коммерческого синдицированного кредитования.

«Во-первых, банки — ключевые участники синдикации должны доверять друг другу. Во-вторых, они должны рассматривать партнеров по синдикации как равных. У нас же крупнейшие компании считают для себя позором оказаться рядом с кем-то, кто на пару десятков позиций ниже в рейтинге», — поясняет Олег Солнцев. По мнению эксперта, здесь нужен организатор рынка — тот, кто продемонстрирует остальным, что это работающая практика. Госбанки, тот же Сбер или ВТБ, могли бы запустить такой процесс, но они не хотят.

■ В подготовке материала принимала участие Евгения Обухова

Рентабельность крупнейших банков — на пике **График 6**



Евгения Обухова

Новая биржа поборется за инвесторов

Санкт-Петербургская валютная биржа собирается развивать торги акциями, конкурируя с Мосбиржей в скорости принятия решений и стоимости услуг для брокеров

Российская EdTech-компания «Светофор Групп» планирует разместить привилегированные акции на Санкт-Петербургской валютной бирже (СПВБ). «Светофор» — оператор онлайн-платформы по теоретической подготовке водителей и сети учебных центров, резидент фонда «Сколково». Обыкновенные акции компании уже торгуются: три года назад «Светофор Групп» провела IPO на Мосбирже, ее бумаги обращаются в секторе роста. Именно поэтому необычен выбор площадки для размещения «префов» — вместо главной в стране Мосбиржи эмитент неожиданно выбрал СПВБ. Похоже, дело не только в том, что и сама «Светофор Групп» — компания питерская. Это первый шаг для петербургской площадки, которая хочет развить у себя рынок акций. И это означает, что у Мосбиржи снова появляется конкурент, а на российском финансовом рынке набирает силу уже четвертая биржа (помимо Московской, Санкт-Петербургской и товарной СПБМТСБ).

Готовы размещать

СПВБ далеко не новичок, она была основана еще в 1992 году ведущими банками Санкт-Петербурга и комитетом по внешним связям мэрии Санкт-Петербурга. В СПАРКе нет информации о владельцах биржи и о ее связях, за исключением того, что в 2019 году Сбербанк владел небольшим пакетом в 11%.

Сегодня на СПВБ работают валютный, долговой и денежный рынки — на ней регулярно размещают свободные средства Санкт-Петербург, Ленобласть, Русское географическое общество, НПФ «Достойное будущее» (входит в ГК «Регион»), ВЭБ.РФ и даже Федеральное казначейство. В 2023 году общий объем торгов в секциях СПВБ вырос на 4%, до 62 трлн рублей — почти полностью этот объем обеспечил денежный рынок.

И вот теперь площадка собирается развить и рынок долевого капитала. «СПВБ имеет четкие цели и планы по захвату доли рынка акций», — рассказал «Моноклю» председатель правления АО СПВБ Борис Ярышевский. — До конца



Санкт-Петербургская валютная биржа имеет амбициозные планы по развитию рынка акций. На фото: председатель правления АО СПВБ Борис Ярышевский



До сих пор акциями российских эмитентов торговала лишь Мосбиржа. На фото: председатель правления Мосбиржи Юрий Денисов

текущего года на нашей площадке будут размещены ценные бумаги минимум пяти эмитентов — высокотехнологичных компаний. Кроме того, мы делаем упор на компании как средней, так и малой капитализации». Глава площадки подчеркивает: СПВБ уже конкурирует в секторе ценных бумаг, что соответствует ее растущим амбициям. «Наши ключевые преимущества — это технологичность, гибкий подход в работе с клиентами, оперативность рассмотрения заявок и лояльные требования к компаниям, которые намереваются

выйти на фондовый рынок, — говорит Борис Ярышевский. — Два основных кита успеха СПВБ — минимум бюрократии и молниеносная скорость принятия решений внутри». Он также добавил, что площадка готова предложить инвесторам и эмитентам уникальные продукты и не ограничивает себя традиционными биржевыми направлениями деятельности, но не уточнил, о чем именно идет речь.

Для размещения акций нужна широкая база инвесторов — на СПВБ говорят, что она уже есть: биржа сотрудничает с

крупнейшими российскими банками с брокерскими лицензиями, которые, в свою очередь, взаимодействуют с частными инвесторами. «Сейчас биржа активно общается с НПФ, управляющими компаниями и другими участниками финансового рынка. Готовы частично или полностью компенсировать брокерам затраты на подключение к нашей площадке», — сказал Ярышевский.

СПВБ существует уже много лет, и у нее есть контрагентские отношения с большим числом игроков, в первую очередь с казначействами банков, так как на СПВБ торгуются в основном валюта и облигации, рассуждает **Артем Тузов**, исполнительный директор департамента рынка капиталов ИК «ИВА Партнерс». Но раз банки имеют такой доступ, продолжает он, то и провести IPO будет достаточно легко: клиенты брокера подают заявки на внебиржевую покупку, казначейства брокера берут акции на СПВБ и тут же продают клиентам на внебиржевом рынке за комиссию.

«Такие размещения подходят в первую очередь тем эмитентам, которым не так важны вторичные биржевые торги акциями, тем более что сейчас биржа как таковая не особо для этого нужна, — полагает Тузов. — К примеру, клиенты “Тинькофф инвестиций” успешно торгуют по выходным на внебиржевом рынке. В то же время, если размещение будет не очень большого объема и есть уже список инвесторов, не исключено, что может быть и переподписка».

Все свое — и инвесторы, и эмитенты

СПВБ врывается на российский рынок акций в самый подходящий момент: как раз сейчас он переживает настоящий бум IPO. Причем в отличие от 2005–2007 годов, когда мы видели огромные размещения преимущественно на внешних рынках, а акции уходили в руки западных инвесторов, сейчас размещаются не такие большие компании — но полностью внутри страны и среди широкого круга физлиц.

«Перспективы российского фондового рынка выглядят сильными, — уверен Борис Ярышевский. — Число инвесторов и объем их средств продолжает расти. Этому будут способствовать рост финансовой грамотности и повышение благосостояния населения, активное продвижение брокерских услуг профессиональными участниками рынка ценных бумаг. Активность IPO будет продолжаться по крайней мере весь 2024 год, пока ключевая ставка Банка России находится на высоком уровне. На фоне высокой стоимости заимствований многие эмитенты будут задумываться о

привлечении капитала за счет размещения акций на рынке».

Действительно, в 2023 году состоялось семь IPO, в этом ожидается уже около 20. И денег хватает на всех: аналитик ФГ «Финам» **Леонид Делицын** приводит в пример недавнее IPO МТС-банка, где объем заявок на участие составил 168 млрд рублей. «Это не значит, что инвесторы действительно были готовы столько вложить, — они рассчитывали, что заявки будут удовлетворены лишь на 10–15 процентов, но, так или иначе, около 200 миллиардов рублей на инвестиции, связанные с IPO, у рынка есть, — рассуждает Делицын. — Эмитентов много, работы по подготовке и проведению размещений много. При этом возникают возможности и для бирж. К примеру, Лондонская биржа в определенный период своего развития прямо позиционировалась как более доступная и быстрая альтернатива Нью-Йорку. Сейчас возможности для наличия нескольких площадок для проведения IPO возникли и у нас, поскольку желающих разместиться много и средства у инвесторов есть». В прошлом биржи конкурировали не столько ценами, сколько скоростью и простотой проведения IPO, продолжает аналитик ФГ «Финам», а чем крупнее биржа, тем она, как правило, становится требовательнее к эмитентам. «К примеру, крупная биржа может отказать во включении в индексы компаниям, выпустившим акции нескольких классов (класса А и класса В, дающие разные права владельцам). Соответственно, новые биржи обычно привлекают эмитентов упрощенными условиями размещения», — говорит Леонид Делицын.

Артем Тузов приводит цифры: прогнозировалось, что в 2024 году пройдет 10–15 размещений в общей сложности на 40 млрд рублей, но с начала года этот показатель уже превзойден. А с 2023 года

через IPO уже привлечено 78 млрд рублей. Да и объемы размещений постоянно растут. В 2023 году начали с Genetic и привлечения 150 млн рублей, потом взяли планку 5 млрд, потом 15 млрд.

Сейчас СПВБ говорит о своем интересе к высокотехнологичным эмитентам. Но, напоминает исполнительный директор департамента рынка капиталов ИК «ИВА Партнерс», в 2022 году сообщалось, что СПВБ может начать торги акциями подсанкционных компаний. «IPO компании, которая далека от санкций, может быть способом проверить инфраструктуру, неким MVP (Minimum Viable Product, минимально жизнеспособный продукт), после чего можно будет перейти уже к размещению санкционных компаний, на которые может быть значительный спрос со стороны патриотической части общества, и в то же время листинг таких компаний на Мосбирже и торговля ими может нести риск вторичных санкций, — рассуждает Тузов. — Поэтому помимо самого IPO понадобятся и другие новации в инфраструктуре рынка». Эксперт напоминает: до 2005 года был период, когда акции «Газпрома» не торговались на ММВБ — и не исключено, что мы вернемся к практике нескольких бирж.

Напомним, с середины 1990-х и до 2010 года российский рынок жил в ситуации жесткой конкуренции двух площадок — ММВБ и РТС. В 2011 году ММВБ поглотила РТС, после чего поменяла название на Мосбиржу. В 2018–2021 годах у нее вновь появился конкурент — Санкт-Петербургская биржа, организованная НП РТС, где торговались акции зарубежных компаний, ликвидность «подсасывалась» с зарубежных площадок. В 2021 году оборот СПБ обогнал оборот по акциям Мосбиржи, последняя бросилась развивать торговлю иностранными акциями у себя. 2022 год нанес по бизнесу СПБ мощный удар, в 2023-м последовали санкции, и сейчас НП РТС ищет новый путь для своей биржи.

И вот на горизонте у Мосбиржи появляется новый потенциально мощный конкурент, чей бизнес имеет гораздо более устойчивую базу (долговой, денежный и валютный рынки, ориентированные целиком на внутренних игроков), чем была в свое время у СПБ.

Пока обороты СПВБ кратно ниже, чем у Мосбиржи: так, оборот денежного рынка московской площадки в 2023 году составил 837,5 трлн рублей против 62 трлн у СПВБ. Но мы уже видели несколько историй успеха питерских команд на российском биржевом рынке — и, возможно, скоро увидим еще одну. Это точно будет полезно и для инвесторов, и для брокеров, у которых снова появится выбор. ■

На горизонте у Мосбиржи

появляется новый потен-

циально мощный конку-

рент в виде СПВБ

Наталья Быкова

Лунная асимметрия: шанс узнать причину

В случае успеха миссии китайского зонда «Чанъэ-6» ученые смогут понять, как возник спутник Земли, и разобраться, почему темная сторона Луны так сильно отличается от видимой

Несмотря на большие затраты и высокий риск неудач, страны продолжают планировать и осуществлять лунные миссии. После прошлогодней серии стартов, в числе которых был запуск российской межпланетной автоматической станции «Луна-25», завершившийся крушением, к спутнику направляется китайский зонд «Чанъэ-6». Он должен совершить посадку на обратной стороне Луны и впервые в истории привезти оттуда образцы грунта. Аппарат, запущенный 3 мая с космодрома Вэньчан при помощи ракеты-носителя тяжелого класса «Чанчжэн-5», уже вышел на окололунную орбиту. Его посадка запланирована на 1 июня. Это будет невероятно сложный в техническом исполнении маневр, на который сегодня способны только китайцы (вспомним, что в 2019 году на обратной стороне спутника садилась китайская АМС «Чанъэ-4»).

«Дело в том, что космический аппарат, который спускается на поверхность, не будет виден с Земли и, соответственно, радиосвязь с ним прервется. Хотя абсолютно все зонды садятся автоматически, всегда хочется видеть, что с ними происходит, контролировать их местоположение перед подачей команды на спуск. Тогда в случае нештатных ситуаций можно достовернее определить причину ЧП, а при удачном прилунении — получить от аппарата информацию относительно простым способом, — поясняет специфику миссии директор Института космических исследований РАН **Анатолий Петрукович**. — Для посадки на обратную сторону Китая сначала запустил спутник-ретранслятор, который летает вокруг Луны на очень высокой орбите и видит одновременно и Землю, и зонд. Он транслирует командный сигнал с Земли на Луну и обратный сигнал с передачей данных. Именно поэтому посадка на невидимую сторону более затратна и технически сложна: надо выводить на орбиту несколько аппаратов и осуществлять управление в удаленном режиме, через промежуточное звено».

Сейчас у Китая есть уже два работающих спутника-ретранслятора на лунной орбите. Первый, «Цюэцяо», создавался для



Тяжелая ракета-носитель «Чанчжэн-5» вывела на полярную окололунную орбиту высотой около 200 км зонд «Чанъэ-6», который впервые в истории добудет грунт с обратной стороны Луны

миссии «Чанъэ-4» и теоретически мог обслуживать и последующие старты, но его решили заменить более экономным и современным «Цзюэцяо-2», который не расходует топливо и обеспечивает вдвое большую скорость передачи информации.

Сам «Чанъэ-6» состоит из четырех ступеней: оснащенного маршевым двигателем сервисного модуля, который должен доставить остальные модули к Луне и обратно; аппарата для посадки и сбора образцов грунта; взлетного модуля, который стартует с небесного тела с добытыми трофеями; и спускаемого аппарата, который привезет образцы на Землю.

Загадочная дихотомия

Этот полет — демонстрация потенциала КНР в науке и технологиях и мощная заявка на получение принципиально нового знания о Солнечной системе. Роботизированная рука посадочного модуля впервые соберет камни из крупнейшего и старейшего ударного кратера на поверхности Луны, бассейна Южный полюс — Эйткен, и доставит их на Землю. Предполагается, что с помощью анализа образцов ученым удастся установить возраст и геологический состав пород на обратной стороне спутника. Удивительно, но после 70 лет изучения этого небесного тела с помощью современных приборов мы почти ничего о нем не знаем.

Больше всего тайн скрывает обратная сторона, которую не видно с Земли. Первые ее снимки, сделанные еще в 1959 году советским зондом «Луна-3», поставили в тупик астрономов всего мира: на них реверс Луны выглядел совсем не так, как ее более изученная половина. Дальняя часть оказалась сильно изрезана ударными кратерами и почти полностью лишена темных пятен — так называемых морей, которые обильно присутствуют на видимой стороне. Загадка лунной дихотомии до сих пор не разгадана.

Кажущееся очевидным объяснение, что теневая часть нашей ближайшей космической соседки страдает от ударов комет и астероидов, тогда как обращенная к нам половина защищена Землей, несостоятельно. Если учесть, что расстояние между Землей и Луной примерно в 40 раз больше диаметра нашей планеты, то разница в количестве ударов на обеих сторонах спутника не должна превышать 1%. Однако кратеров на дальней половине больше примерно на 30%. Этот разрыв, как и различие в количестве и размерах морей, невозможно объяснить эффектом гравитационного отклонения.

Точно установить, как асимметрия Луны связана с планетарным влиянием Земли (а такая связь, конечно, есть), можно только с помощью анализа грунта. По

расчетам теоретиков, район, на который нацелен китайский зонд, должен быть богат породами, которые образовались при падении астероидов еще на этапе зарождения Земли и Луны. Наиболее вероятной добычей является базальт — темная охлажденная лава. В земных лабораториях камни будут разбирать на химические элементы и радиоактивные изотопы.

«Это стандартная процедура анализа. В частности, она позволит установить соотношение нестабильных элементов с разным периодом полураспада и сделать вывод о возрасте пород. Такое исследование даст ключ к пониманию процесса формирования геологических слоев и представление о том, что происходило в Солнечной системе четыре с половиной миллиарда лет назад», — поясняет Анатолий Петрукович.

По словам планетолога из Университета Мюнстера (Германия) **Каролин ван дер Богерт**, возможность определить возраст бассейна Южный полюс — Эйткен позволит разрешить давние споры о том, пострадала ли Луна и внутренняя часть Солнечной системы от столкновения с массивным скоплением астероидов между 4 млрд и 3,8 млрд лет назад. Если бассейн окажется старше, это поставит под сомнение теории «тяжелой бомбардировки».

Ученые также надеются, что в дополнение к базальту «Чанъэ-6» сможет собрать и фрагменты других пород из более глубоких слоев лунной коры или мантии, которые были выброшены во время столкновений. Исследование грунта такого типа стало бы настоящим прорывом в науке.

Махнулись реголитом

Зонд «Чанъэ-5» стал четвертым аппаратом, запущенным на Луну в 2024 году. Первым к спутнику в начале января отправился посадочный модуль Peregrine американской компании Astrobotic Technology, однако из-за неисправности он не смог достичь цели и сгорел в атмосфере. Зонд SLIM от японского космического агентства JAXA полетел вторым. Он прилунился с большим трудом, фактически вверх ногами, и некоторое время считался потерянным, но затем вышел на связь и до сих пор присылает на Землю научные данные. Дальше эстафету подхватила американская компания Intuitive Machines, чьей станции IM-1 «Одиссей» также удалось сесть на поверхность — правда, частично потеряв оборудование, сломав опору и завалившись на один бок. В конце года состоится очередной американский запуск: в район южного полюса видимой стороны для поиска водяного льда от-

правится луноход VIPER, разработанный Исследовательским центром Эймса по программе NASA.

Старт российской посадочной станции «Луна-27» предполагается не ранее 2025 года (в прессе руководители Роскосмоса говорили о возможном полете в 2025 году — по горячим следам неудавшейся миссии «Луна-25»), а орбитальной «Луна-26» — в 2027-м.

На 2025 год запланирован и пилотируемый полет американского корабля Orion с выходом на лунную орбиту, но, по последним данным, он может быть отложен на годы из-за выявленных дефектов в теплозащите корпуса и крепления деталей, угрожающих жизни астронавтов.

Каждый полет к спутнику, какая бы страна его ни осуществляла, представляет собой самый сложный научный и технологический эксперимент, в котором немалую роль играют не только точный расчет, но и везение. Пока везет только Китаю: до сих пор все его лунные миссии были успешными без оговорок, и сейчас КНР, пожалуй, можно назвать главным фаворитом второй большой лунной гонки.

Пока страны соперничают в точности посадки аппаратов в заданные районы — как правило, вблизи предполагаемых источников водяного льда — и получении образцов грунта с максимально доступной глубины. В следующем десятилетии планируется еще более увлекательное шоу: построение и заселение лунных баз, поиск и добыча первых полезных ископаемых за пределами Земли. Наша страна в этом проекте сотрудничает с Китаем: еще в 2022 году была утверждена программа строительства совместной лунной станции, компоненты для которой уже разрабатываются.

В апреле 2023 года Россия и КНР обменялись образцами лунного реголита. Китай получил 1,5 грамма грунта из проб, собранных советской миссией «Луна-16» в 1970 году в области Моря Изобилия; Россия — такое же количество образцов, привезенных миссией «Чанъэ-5» в 2020 году из района Моря Океан Бурь на видимой стороне Луны.

Привезенные капсулы были вскрыты в Институте геохимии и аналитической химии им. В. И. Вернадского РАН (Геохи) — они были заполнены разнородным темно-серым порошком, который легко формуется и слипается в отдельные рыхлые комки. Эта особенность существенно отличает лунный грунт от земной бесструктурной пыли, напоминая, скорее, влажный песок или комковатую структуру наших почв. Результаты анализа китайских образцов российские ученые обещают представить в 2024 году. ■

«Отцы и дети» в Театре Наций



В спектакле помимо классического текста Ивана Тургенева используются фрагменты интервью советских рок-музыкантов и отсылки к культовым фильмам конца 1980-х

20, 21 мая и 16, 17, 18 июня на Основной сцене Театра Наций состоится премьера спектакля по роману Ивана Тургенева «Отцы и дети». Режиссер — Семен Серзин, неоднократный лауреат театральных и кинофестивалей. В ролях — народный артист РФ Петр Семак, заслуженные артисты РФ Виталий Коваленко и Владимир Майзингер, Сергей Волков, Ирина Старшенбаум, Александра Бортич и другие актеры.

По замыслу режиссера, тургеневский конфликт поколений из середины XIX века перенесен в более близкие современному зрителю обстоятельства — в условное перестроечное время. Следуя этому замыслу, художник-постановщик Софья Матвеева поместила героев в пространство железнодорожной станции, подчеркнув таким образом неустойчивость мира и неизбежность его скорого переустройства.

«Министерство неджентльменских дел»



Мировая премьера состоялась 19 апреля. Текущий аудиторный рейтинг фильма на Rotten Tomatoes — 93%

13 мая, одновременно со стартом широкого кинотеатрального проката, фильм «Министерство неджентльменских дел» Гая Ричи и продюсера Джерри Брукхаймера («Пираты Карибского моря») выйдет онлайн. Его действие происходит в 1942 году в Великобритании. Герои фильма — авантюристы, привыкшие действовать в одиночку. Ради борьбы с нацистами

они объединяются в секретное боевое подразделение.

Зрители, уже посмотревшие кино на большом экране, отмечают экшен, юмор и актерский состав фильма. Объемный звук кинотеатра, который передает все тонкости саундтрека, написанного постоянным композитором фильмов Гая Ричи Кристофером Бенстедом, также впечатлил аудиторию.

«Солисты Москвы» в Концертном зале имени П. И. Чайковского



«Солисты Москвы» 37 раз обогнули экватор, сыграли более двух тысяч концертов, дали старт десяткам международных музыкальных фестивалей

19 мая на сцене Концертного зала имени П. И. Чайковского состоится уникальный концерт в день рождения лауреата премии «Грэмми» камерного ансамбля «Солисты Москвы» под руководством народного артиста СССР, Героя Труда РФ Юрия Башмета. В этот вечер музыканты сыграют на уникальных струнных инструментах работы Страдивари, Амати и Гварнери из собрания Государственной

коллекции уникальных музыкальных инструментов России.

Дата концерта выбрана не случайно. Ровно 32 года назад, 19 мая 1992 года, на сцене Большого зала Московской консерватории впервые выступил камерный ансамбль «Солисты Москвы». Эту дату считает своим днем рождения прославленный коллектив вместе с его бессменным основателем, руководителем и дирижером maestro Юрием Башметом.

«Спорт в фотографии. От Родченко до наших дней» в МАММ



Юрий Власов, 1962. Фото Льва Бородина на выставке «Спорт в фотографии от Родченко до наших дней»

Мультимедиа Арт Музей представляет выставку — исследование феномена спорта сквозь призму фотографии с начала XX века до наших дней. Экспозиция, включающая в себя произведения классиков советской и российской фотографии: Александра Родченко, Макса Пенсона, Аркадия

Шайхета, Бориса Игнатовича, Льва Бородулина, Александра Абазы, а также современных спортивных фотографов, — рассказывает об эволюции жанра, позволяет проследить смену стилей и эстетических парадигм, демонстрирует современные тенденции, связанные с развитием новых технологий.

Полосу подготовил Вячеслав Суриков

В первой декаде мая инфляция опустилась до 4%

Ипотечный бум выдыхается

Естественная убыль населения снова растет

Целевой уровень инфляции Банка России — 4% годовых — уже достигнут. Если проследить, как меняются оценки Росстатом еженедельного роста потребительских цен на длинном интервале, то мы увидим, что рост цен устойчиво тормозит с октября 2023 года. За последние семь с половиной месяцев, к первой декаде мая, недельная инфляция упала втрое: с 0,20–0,25% в среднем за неделю до 0,7–0,8%. В годовом выражении эти значения эквивалентны сокращению инфляции с 12 до 4% годовых. Последнее значение и есть долгосрочный таргет ЦБ. Правда, ключевую ставку регулятор снижать не просто не собирается, но в конце апреля повысил ее среднегодовой прогнозный диапазон на 2024 год до 15–16% годовых.

В апреле 2024 года объем входящих платежей, проведенных через платежную систему Банка России, превысил средний уровень первого квартала года на 2,7%. Рост входящих платежей ускорился относительно как первого квартала 2024 года, так и четвертого квартала 2023-го во всех укрупнен-

ных группах отраслей, кроме отраслей государственного спроса. Такая динамика платежей указывает на то, что в апреле экономика продолжила расти.

В марте наблюдался рост активности ипотечных заемщиков по сравнению с февралем. Кредитные ор-

двух лет. Похоже, пик ипотечного бума остался в прошлом. Тем более что почти три четверти мартовских выдач составили кредиты по программам господдержки с льготной ставкой. Последнее обстоятельство объясняет также снижение в марте средневзвешенной

Пик ипотечного бума остался в прошлом. Тем

более чем почти три четверти мартовских вы-

дач составили кредиты по программам господ-

держки с льготной ставкой

ганизации предоставили 117 тыс. рублевых ипотечных жилищных кредитов (ИЖК) на сумму 447 млрд рублей. Число кредитов выросло почти на четверть к февралю, а сумма выдач — на треть. Тем не менее месячные выдачи заметно отстают от графика кредитования предыдущих

стоимости ИЖК до 8,41% годовых (с 9,28% в феврале), что связано с увеличением доли ИЖК по программам господдержки до 73,4% (с 65,9% в феврале).

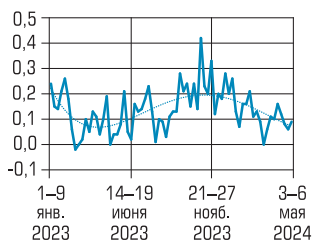
В первом квартале 2024 года наблюдался существенный рост цен на рынке жилья всех категорий.

На первичном рынке жилья, по оценке ЦБ, средняя цена 1 кв. м увеличилась за квартал на 19,4%, до 167,6 тыс. рублей, тогда как за четвертый квартал прошлого года прирост составил 4,7%. В годовом сопоставлении цена 1 кв. м возросла на 31,7%. При этом в четырех регионах, включая Москву, если верить данным ЦБ, цены на первичном рынке жилья в январе–марте текущего года снизились (в столице — на 1%).

На вторичном рынке в первом квартале 2024 года также наблюдалось значительное повышение цен: средняя цена 1 кв. м жилья составила 108,1 тыс. рублей, это на 11% больше значения октября–декабря 2023-го. Разрыв цен на первичном и вторичном рынках продолжил увеличиваться и по итогам первого квартала 2024 года составил 55%.

Естественная убыль населения России в первом квартале 2024 года выросла до 179,6 тыс. человек против 148,7 тыс. в январе–марте 2023-го. Месячные сводки Росстата фиксируют возобновление роста числа умерших с октября прошлого года при сохранении тренда медленного снижения числа младенцев. Причины роста смертности пока непонятны. Возможно, в официальной статистике стали просачиваться данные о людских потерях на фронтах СВО. ■

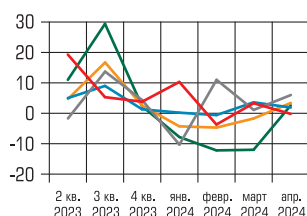
Инфляция на потребительском рынке устойчиво снижается с октября 2023 года



изменение потребит. цен за неделю, %

Источник: Росстат

В апреле 2024 года выросли объемы входящих платежей во всех секторах экономики, кроме сектора госуслуг



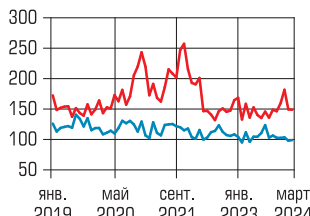
изменение входящих платежей к среднему за пред. квартал*, %

*Сезонность устранена.

■ Потребит. спрос ■ Гос. потребление
■ Инвест. спрос ■ Промеж. потребл.
■ Экспорт. спрос

Источник: Банк России

С осени 2023 года вновь начала расти смертность. Рождаемость продолжает снижаться

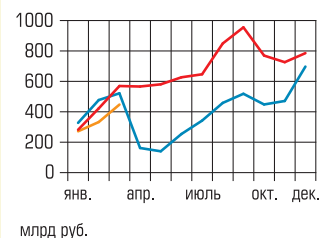


тыс. чел. за месяц

■ Родилось ■ Умерло

Источник: Росстат

Выдача ипотечных кредитов отстает от графика 2022–2023 годов



млрд руб.

■ 2022 ■ 2023 ■ 2024

Источник: Банк России