

ТЕМА НОМЕРА

Рост есть. Рост будет!

РУССКИЙ БИЗНЕС

Мебель, вино, одежда: победы русского бизнеса

ПОЛИТИКА

Как Россия победит в СВО: анализ ресурсов

МОНОКЛЬ

25 ДЕКАБРЯ 2023 — 21 ЯНВАРЯ 2024 № 1–3 (1326)

WWW.MONOCLE.RU



СТАВИМ СТР. 11
НА РУССКОЕ!

2023 ГОД ЗАСТАВИЛ ПОВЕРИТЬ В ЭФФЕКТИВНОСТЬ
НАШИХ АРМИИ, БИЗНЕСА И ПРОМЫШЛЕННОСТИ.
ДАЕМ ПРОГНОЗ НА 2024-Й



ОБЛОЖКА: КОНСТАНТИН РОМАНОВ

ПОВЕСТКА ДНЯ

4

разное

РАСХОДИМСЯ, ДЕКАРБОНИЗАЦИИ НЕ БУДЕТ

9

ТЕМА НОМЕРА

редакционная статья

11

СТАВИМ НА РУССКОЕ

РОСТ ЕСТЬ. РОСТ БУДЕТ!

12

Российская промышленность, прежде всего обрабатывающая, росла и инвестировала в этом году сумасшедшими темпами и объемами. Благодаря инвестициям ее серьезный рост продолжится и в 2024 году

«ЕСЛИ МЫ УПУСТИМ ЭТОТ ШАНС, ТО ЗАПЛАТИМ БОЛЬШУЮ ЦЕНУ ЧЕРЕЗ МНОГО ЛЕТ»

20

В России достаточно компетенций, чтобы создавать собственные производства необходимой экономике продукции, а не отдавать этот процесс на откуп нашим партнерам из Юго-Восточной Азии

ПОПРАВИЛИ БАЗУ

23

Экономисты дружно ждут замедления ВВП в 2024 году — ведь экономике придется расти уже с высокой базы. Но будущая динамика инвестиций остается загадкой

ОЙ, ВСЁ: ПОЧЕМУ США ПРИЗНАЛИ ПОТОЛОК ЦЕН НА НЕФТЬ БЕСПОЛЕЗНЫМ

26

Российский нефтегаз показал чудо адаптации к санкциям. Провал «запрета» на российскую нефть признали даже американские и европейские СМИ, аналитики и законодатели. Мировой рынок не может жить без российской нефти, поэтому отказаться от нее невозможно

РУССКИЙ БИЗНЕС

РЫНОК ЖИЛЬЯ ОХЛАЖДАЮТ

32

Правительство ввело ограничения в программы льготной ипотеки. Но сделать это нужно было два-три года назад: за это время на рынке жилья накопились серьезные дисбалансы

ИННОВАЦИИ КАК СПОСОБ ВЫЖИВАНИЯ

36

Активное импортозамещение в промышленности сопровождается повышенным интересом компаний к собственным разработкам

УНИВЕРМАГ КАК КУЗНИЦА НОВЫХ БРЕНДОВ

42

Универмаги становятся важным инструментом привлечения внимания покупателей к продукции российских дизайнеров и стартовой площадкой для развития и продвижения региональных производителей фешен-товаров

13-Й СТУЛ ОСТАПА БЕНДЕРА

48

Как по приколу создать компанию по производству отличной мягкой мебели и играючи завоевать рынок

ПИТЬ РУССКОЕ ВИНО: ВЫНОСИМАЯ ЛЕГКОСТЬ И ЯРКОСТЬ ВКУСА

54

Российское виноделие идет в рост, но до появления развитой индустрии пока далеко. Предприниматели-энтузиасты, развивающие аутентичные винодельческие хозяйства, пытаются сформировать методы создания качественного продукта и завоевать лояльную аудиторию

ОТЧАЯННЫЙ ГАЗОВЫЙ ПОКЕР

62

На рынке СПГ есть только два игрока, которые имеют достаточные амбиции и возможности значительного увеличения предложения: США и Россия. Американские санкции против нашей СПГ-отрасли — это попытка выдвить неэкономическими методами ключевого конкурента. Ситуацию осложняет неопределенность спроса на газ в зонах его потребления, следующих в русле климатического императива декарбонизации

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

ТОЧКИ РОСТА

70

В 2023 году особенно бурно росли фьючерсы на продовольствие, акции высокотехнологических компаний и индексы некоторых исламских стран

НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ

НОВЫЙ КОД СПЕШИТ НА ПОМОЩЬ

74

Программируем 2024-й: как искусственный разум изменит нашу жизнь и удастся ли сделать его управляемым

ПОЛИТИКА

КАК РОССИЯ ПОБЕДИТ В СВО

78

Россия уверенно выигрывает в «битве времени и ресурсов», что позволяет с оптимизмом оценить перспективы военной и политической кампании на украинском направлении

ГОД ГЛОБАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

86

Как ключевые события в СНГ, Европе, США, Китае и Африке повлияют на будущее России. Предсказываем геополитический расклад на следующий год

КУЛЬТУРА

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В ЛИТЕРАТУРЕ, ЖИВОПИСИ, МУЗЫКЕ И КИНО: ИДЕАЛЬНЫЙ ПОДМАСТЕРЬЕ

94

Как технологии могут изменить различные виды искусств

ИНДИКАТОРЫ

98

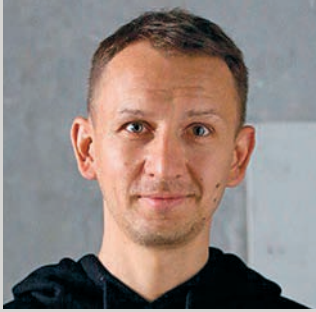
ЛЮДИ НОМЕРА



АЛЕКСЕЙ БЕЛОГОРЬЕВ

«Либо мы идем по пути компенсации потери европейского рынка за счет внутренних потребителей. На мой взгляд, это путь экономически опасный, социально опасный, нехороший путь. Либо мы ищем все-таки какие-то источники внутри газовой отрасли».

62



НИКОЛАЙ КОНСТАНТИНОВ

«У нас мощный рынок случился еще до СВО, когда мы пересмыслили площадку, поняли, кто мы, куда мы хотим двигаться, и дальше попали в мощный поток, когда появился максимальный интерес к нашему продукту».

42



АНАТОЛИЙ КОРНЕЕВ

Виноделы Франции формируют 1% ВВП страны. «Но стоит добавить к этому смежные направления — гастрономию и туризм, которые во многом живут за счет вина, — и доля ВВП увеличится пятикратно. Такой же подход возможен и в России».

54

ПРОГНОЗЫ НОМЕРА

Темпы роста ВВП имели тенденцию к ускорению задолго до 2023 года **График 2**



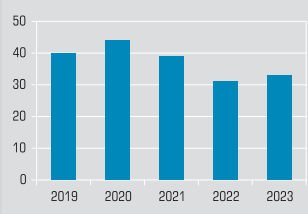
■ Квартальный ВВП (в ценах 2021 г., с исключением сезонного фактора (правая шкала))
Источники: Росстат, расчеты ЦМАКП по данным Росстата

Добыча нефти в США вышла на новый максимум **График 7**



Источники: УЭИ минэнерго США

Динамика доли проданного жилья в строящихся жилых домах



Источник: Дом.РФ

Рост первоначального взноса по льготной ипотеке до 30% снизит объем кредитования по госпрограммам на 30–35%. А в результате дальнейшего ужесточения сокращение продаж может достигнуть 70%.

Сейчас, в момент распада глобальной экономической системы, политика создания сильных локальных экономик опять (как после Второй мировой войны, когда формировалась нынешняя глобальная система) станет доминирующей для большинства стран.

12

Поняв, что без российской нефти мировой нефтяной баланс перестает сходиться, Белый дом начал ослаблять санкции против Ирана и Венесуэлы. Поставки из этих стран выросли в последние месяцы, однако насытить рынок после многих лет недоинвестирования они не могут.

26

32

ЭКОНОМИКА
ПОЛИТИКА
ТЕХНОЛОГИИ
КУЛЬТУРА

НОВЫЙ ФОРМАТ:

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



ОЛЕГ СЕРГЕЧЕНКОВ

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.



ДРАГИРА СЕКСИУСОВА

МИРУ НУЖНА КОНСТРУКЦИЯ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА, КОТОРАЯ ПОЗВОЛИТ ИЗБЕЖАТЬ ВОЙН

Следование концепции прав человека не могло допустить ни разгрома Югославии, ни уничтожения Ирака и Ливии, ни войны в Сирии, ни многолетнее угнетение граждан Донбасса. Подкаст с участием председателя Совета по развитию гражданского общества и правам человека при президенте России Валерия Фадеева.



ДМИТРИЙ СЕКСИУСОВА

ДЕМОГРАФИЯ КАК ТОПЛИВО ДЛЯ ЭКОНОМИКИ

Демограф Алексей Ракша — о мировых тенденциях в численности населения, рождаемости в России и о том, почему Индия — сверхдержава будущего.

Кен

Три коридора на глобальный Юг

Предполагаемая трассировка Северо-Сибирской железной дороги



Четвертый съезд железнодорожников 15 декабря остался бы чисто отраслевым мероприятием, если бы не программный вступительный доклад Владимира Путина. Президент не назвал ни одного проекта, не заявленного ранее, но поданы они были не просто в рамках целостной стратегии пространственного развития нашей страны, но как элементы сопряжения России с соседями по глобальному Югу.

Фактически глобальных жездорстратагем Путин назвал три. Это создание сети высокоскоростных магистралей (ВСМ), пул проектов в составе МТК «Север — Юг», а также проекты в Зауралье: модернизация центрального участка Транссиба, Северный широтный ход (СШХ) и создание новой Северо-Сибирской железной магистральной. Наконец, еще один коридор от Арктики на юг мы планируем на Дальнем Востоке. Его элементы тоже формируются: это железнодорожная ветка от БАМа в Якутию, мосты через Лену и Амур, Тихоокеанская железная дорога.

Президент не стал пускаться в подробности, предоставив эту увлекательную возможность аналитикам и журналистам. «Монокль» воспользовался ею, призвав в помощники специалистов из Центра экономики инфраструктуры (ЦЭИ). Наши собеседники — первый вице-президент ЦЭИ Максим Фадеев и директор Центра по грузовому транспорту и логистике Игорь Смирнов.

— Как бы вы оценили масштаб и приоритетность выделенных президентом проектов?

— Масштаб проектов колоссален, и с учетом имеющихся бюджетных ограничений одновременно и в короткий срок все эти проекты реализовать невозможно. Предстоит выбрать приоритетные, дающие максимальный эффект на рубль вложений.



Максим Фадеев



Игорь Смирнов

Например, создание ВСМ помимо кардинального ускорения движения пассажиров приведет к разгрузке существующей железнодорожной инфраструктуры от пассажирского сообщения, высвобождая ее для перевозки грузов. Но при этом несырьевые грузы обрабатывающих отраслей промышленности, оказывающие косвенное влияние на многие сегменты экономики, дают гораздо более значительный экономический эффект, чем сырьевые грузы, имеющие низкую добавленную стоимость.

— В части создания сети ВСМ президент упомянул трассы от столицы до Воронежа, Нижнего Новгорода, Казани, Екатеринбурга, Ростова-на-Дону, курортов Черноморского побережья, а также до Минска, Луганска и Донецка. Какие из них разрабатываются?

— Несмотря на решения, названные президентом, проект ВСМ Москва — Санкт-Петербург пока в полной мере не реализуется. Необходимо как можно скорее разморозить бюджет на проектирование магистральной, выплатить долги подрядчикам за уже выполненные предпроектные работы, чтобы реализовать проект в заявленный срок — к 2028 году. Второй по значимости проект — ВСМ Москва — Нижний Новгород — Казань. По нему разработана проектная документация, но она требует актуализации. ВСМ Москва — Казань имеет перспективу продолжения до Набережных Челнов и далее до Екатеринбурга.

Третье ключевое направление развития ВСМ — Центр — Юг, связывающее Москву, Воронеж, Ростов-на-Дону и курорты Черноморского побережья. Эти три магистрали — основа сети ВСМ и скоростных магистралей в России, и они заложены в программу организации скоростного и высокоскоростного железнодорожного сообщения на период до 2035 года. По ним рассчитан прогнозируемый объем пассажиропотока, тарифы, стоимость строительства и эксплуатационные расходы, а также определен объем социально-экономических эффектов от реализации данных проектов. Оценочная их стоимость составит 8,6 триллиона рублей в ценах 2023 года. Проекты ВСМ Москва — Минск, а также до Луганска и Донецка пока детально не оценивали.

— Среди перечисленных Путиным ВСМ-направлений нет ранее обсуждавшейся магистрали Екатеринбург — Челябинск, а также магистралей в «зауральском ромбе»: Новосибирск — Томск — Кемерово — Новокузнецк — Барнаул. Их сооружение больше не рассматривается?

— От этих проектов никто не отказывался, но сроки их реализации, очевидно, будут существенно сдвинуты. Они имеют важное социально-экономическое значение для регионов, а стоимость их значительно ниже, чем объектов сети ВСМ на европейской территории России.

— По МТК «Север — Юг» Путин обозначил стратегическую цель — обеспечить на всем маршруте (от Мурманска до иранского Бендер-Аббаса) «бесшовное» железнодорожное сообщение по широкой колее стандарта 1520 миллиметров. Что это значит? В каком состоянии находится в данный момент проект сооружений участка Решт — Астара, недостающего звена в западной сухопутной нитке МТК «Север — Юг»?

— Для полноценного развития МТК «Север — Юг» необходимо значительно улучшить линейную железнодорожную инфраструктуру, в первую очередь на территории Ирана. Для реализации стратегического партнерства России со странами Прикаспийского региона, а также для организации транзитного сообщения 17 мая 2023 года Россия и Иран подписали двустороннее соглашение о предоставлении Ирану кредита на строительство участка Решт — Астара, на котором нет железнодорожной инфраструктуры. Россия предоставила кредит в размере 1,3 миллиарда евро, а общая стоимость проекта оценивается в 1,6 миллиарда. Его реализация обеспечит прямое железнодорожное сообщение от центральной части России до портов Персидского залива, но при этом сохраняются узкие места на иранской инфраструктуре к югу от строящегося участка, где пропускные

и провозные способности железных дорог ограничены. Сохранится также проблема колеи, поскольку существующая железнодорожная инфраструктура Ирана имеет колею 1435 миллиметров.

Если строительство участка начнется в следующем году, стоит ожидать его ввода в эксплуатацию в 2028-м. Его провозная способность составит около 15 миллионов тонн. Но из-за ограничений инфраструктуры южнее Решта стоит ожидать, что максимальный объем транзитного грузового потока по этой линии составит не более десяти миллионов тонн. Для значительного увеличения перевозок по западному маршруту МТК «Север — Юг» необходимо построить новую железнодорожную инфраструктуру от Решта до Бендер-Аббаса с колеей 1520 миллиметров, что обеспечит «бесшовную» логистику до портов Персидского залива. Тогда МТК «Север — Юг» станет важнейшим элементом российской транспортной системы и обеспечит перевозки значительной части российской торговли со странами Персидского залива и Южной Азии.

— **В каком состоянии находится проект СШХ сегодня?**

— В настоящее время подготовлена значительная часть проектно-сметной документации, и в 2018 году даже было подписано концессионное соглашение о строительстве проекта, но основной проблемой остаются источники финансирования. Стоимость проекта на настоящий момент оценивается в 650 миллиардов рублей, но она может быть увеличена, если сроки сдвинутся дальше.

Основная цель проекта — создать прямую связь восточной части ЯНАО, имеющей огромный производственный потенциал, с Уралом, северо-западом и центром страны. Создание участка Обская — Надым окажет значительное влияние на экономическую эффективность инвестиционных проектов восточной части округа. Сократятся транспортные затраты — благодаря уменьшению расстояния перевозки до портов Балтики и Центральной России, а также увеличится потенциал по объему отгрузки товаров — за счет новых транспортных мощностей. Проект решает проблему перегрузки транссибирского маршрута и позволяет вывести отправляемые грузы из восточной части ЯНАО на Северную железную дорогу, перевозки по которой в последние годы сократились из-за уменьшения добычи угля в Республике Коми.

В рамках проекта СШХ будет создана новая железнодорожная инфраструктура протяженностью более 350 километров, включающая в себя участок Надым — Обская, мостовые переходы через реку Обь в городе Салехарде и через реку Надым в ЯНАО. Кроме того, предполагается рекон-

струкция и усиление железнодорожных участков Пангоды — Новый Уренгой и Новый Уренгой — Коротчаево Свердловской железной дороги и реконструкция железнодорожных участков Северной железной дороги, примыкающих к новой инфраструктуре.

Прогнозируемый объем перевозок по новой инфраструктуре — 23,9 миллиона тонн грузов. Большую их часть составит газовый конденсат, а также нефтепродукты и сырая нефть. Новая железная дорога обеспечит создание более эффективных логистических цепочек по доставке оборудования, строительных материалов, черных металлов и железобетонных изделий в восточную часть Ямала.

— **Расскажите чуть подробнее о проекте Северо-Сибирской железной дороги. В чем логика ее создания?**

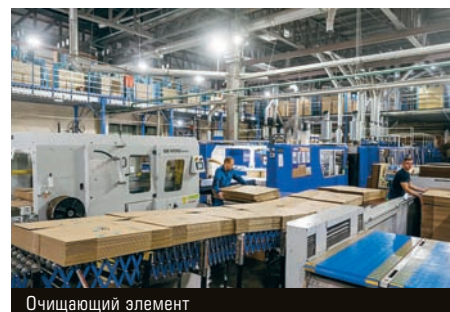
— Проект Северо-Сибирской железной дороги в настоящее время мало проработан. Скорее всего, он потребует значительных капитальных затрат из-за большой протяженности железнодорожной инфраструктуры и сложных природных и геологических условий реализации. При этом Северо-Сибирская железная дорога имеет потенциал привлечь значительный объем грузовой базы только при условии качественного развития смежной железнодорожной инфраструктуры. Требуется либо построить прямой железнодорожный коридор с Китаем через Республику Алтай, либо модернизировать железнодорожную инфраструктуру в ХМАО и ЯНАО, что обеспечит выход на порты Арктического бассейна и создаст дополнительные провозные мощности для российского экспорта.

— **Дальневосточный пул проектов, перечисленных президентом, заметно жиже. Кроме того, в нем упомянута Тихоокеанская железная дорога, строящаяся частными инвесторами для собственных нужд. Какие федеральные железнодорожные проекты в части развития сети общего пользования актуальны в ДФО?**

— Основным проектом, относящимся к сети общего пользования в ДФО, является третий этап Восточного полигона. Технико-экономические параметры в настоящее время точно не определены и сильно зависят от среднесрочного и долгосрочного спроса на перевозки грузов в восточном направлении. При этом из-за сложных условий реализации проектов капитальные затраты на модернизацию инфраструктуры БАМа и Транссибирской магистрали требуются значительные. Предварительно стоимость третьего этапа Восточного полигона в зависимости от набора мероприятий, которые войдут в его состав, варьируется в пределах от 2,0 до 3,8 триллиона рублей.

КОРОТКО

Вторсырье: упаковка из гофрокартона очистит от макулатуры Подмосковье



Компания «Л-Пак» (г. Липецк), специализирующаяся на переработке макулатуры, приступила к строительству в ОЭЗ «Кашира» завода по производству гофрированного картона и упаковочной продукции. По данным пресс-службы министерства инвестиций, промышленности и науки Московской области, инвестиции в проект оцениваются в 19 млрд рублей. Проект будет реализован за три года. На первом этапе выпуск составит около 20 млн кв. м гофрокартона, в дальнейшем он увеличится до 50 млн кв. м. В комплекс также войдет завод по переработке макулатуры; ранее сообщалось, что он сможет принимать сырье со всего Подмосковья. Общий объем производства компании после реализации инвестпроекта вырастет более чем в два раза.

Производство БАД: антиоксиданты и пребиотики из лиственницы

Компания «Аметис-Фарм» (г. Благовещенск) построит комплекс по глубокой переработке лиственницы даурской и выпуску дигидрокверцетина и арабиногалактана — субстанций, обладающих свойствами антиоксиданта и пребиотика. Их применяют для изготовления лекарств, БАДов, для улучшения качества пищевых продуктов, косметики, а также в животноводстве и сельском хозяйстве. По словам генерального директора компании **Сергея Лашина**, реализация проекта, в который планируется вложить 150 млн рублей, позволит увеличить мощности основного производства и занять на мировом рынке лидирующую позицию в выпуске дигидрокверцетина и арабиногалактана.

Нашли лазейку?

Федеральная прокуратура Германии в Карлсруэ нашла повод конфисковать часть замороженных российских денег. Генеральный прокурор **Петер Франк** подал заявление в Высший земельный суд Франкфурта-на-Майне о начале процедуры конфискации более 720 млн евро, находящихся на счету неназванной российской финансовой организации во франкфуртском банке.

Из официального заявления прокуратуры следует, что вскоре после того, как 3 июня 2022 года некая российская финансовая организация была включена в очередной санкционный список, неизвестные официальные лица этой организации попытались вывести более 720 млн евро из банка во Франкфурте-на-Майне. Банк отказал в проведении операции. В немецкой прокуратуре расценивают действия российской организации как попытку обойти санкции и, соответственно, как основание для конфискации. Это все, что достоверно известно из официальных источников, дальше начинаются домыслы и «расследования» западных изданий.

По данным источников агентства Reuters, знакомых с ситуацией, неназванная финансовая организация — это Национальный расчетный депозитарий (НРД), входящий в группу Московской биржи. По информации Spiegel (источник не раскрывается), вся эта ситуация также касается НРД, руководство которого пыталось перевести деньги со счета в немецкой дочке банка JPMorgan на счет Национального клирингового центра (входит в группу Московской биржи) в Commerzbank. В Мосбирже от комментариев отказались.

В некоторых западных СМИ, да и в российских, эта история подается как начало реального процесса конфискации замороженных активов. Но если взглянуть на ситуацию непредвзято, сразу станет очевидным, что речь идет только о сумме, которую пытались вывести в обход санкций, а никак не об остальных средствах на счетах некой российской финансовой организации и ее «дочек» и уж точно не об акциях и долях в компаниях, принадлежащих ей самой и ее клиентам.

За разъяснением ситуации мы обратились к **Сергею Гландину**, партнеру BGP Litigation, специалисту по комплаенсу и санкционному праву. По его мнению, с активами НРД, зависшими в Евросоюзе, и с активами людей все будет в порядке, никто их национализировать не станет. Впрочем, некоторые активы, принадлежащие российским физическим и юридическим лицам, подпавшим под санкции ЕС, все-таки могут оказаться в собственности европейских государств. По словам Сер-



Франкфуртский прокурор обвиняет неназванную российскую финансовую организацию в попытке уйти от санкций

гея Гландина, речь может идти в первую очередь о дочерних компаниях крупнейших государственных банков, таких как Сбербанк, ВТБ, ВЭБ, у которых были доли в разных бизнесах в Евросоюзе.

«Есть очень хороший кейс: хорватская группа Fortenova. После седьмого пакета санкций ЕС, введенного 21 июля прошлого года, 42 процента ее акций, принадлежащих Сберу через «дочку» ООО СБК АРТ,

по сути, были обездвижены. Голландские суды постановили, что «дочка» Сбербанка не имеет права реализовывать свои корпоративные права, ходить на собрание акционеров и так далее, — рассказывает юрист BGP Litigation. — Таких историй в Европе довольно много. Речь идет не о стратегических экс-газпромских «дочках» в Германии, Польше и Дании, которые были конфискованы или где местные власти ввели госуправление, а именно об историях по типу Fortenova. В таких случаях местные власти могут обратиться в суд за тем, чтобы перевести в государственную собственность принадлежащие россиянам акции с одновременной выплатой их владельцам».

Сергей Гландин поясняет, что это стало возможным благодаря недавним изменениям в 269-м регламенте, в котором появились две новые статьи, 5a и 5b, предусматривающие такой порядок. Статья 5b касается так называемого обмена активами. Условно: Европа конфисковала что-то у «Газпрома», а Россия что-то национализировала, например, у Danone. Чтобы эти сделки могли как-то завершиться, предусмотрен новый порядок. Партнер BGP Litigation подчеркнул, что в статье 5b четко сказано: речь не идет о замороженных активах, принадлежащих российским центральным депозитариям. Нетрудно догадаться, что имеется в виду именно НРД.

Африканский демарш с американским привкусом

Ангола заявила о выходе с 1 января из ОПЕК. Хотя вес африканского нефтедобытчика на глобальном рынке нефти невелик, демарш Луанды весьма неприятен, так как ослабляет авторитет картеля, попытки которого в последние 14 месяцев развернуть нисходящий тренд цен пока не слишком эффективны.

Наличие серьезных противоречий между участниками нефтяного клуба стало достоянием публики по результатам последней встречи профильных министров стран ОПЕК+ 30 ноября. Взвалив на себя львиную долю бремени ограничения добычи в октябре 2022 года, а также в апреле и июне 2023-го, лидеры ОПЕК+, Саудовская Аравия и Россия, рассчитывали, что в этот раз инициатива будет поддержана другими входящими в клуб нефтедобытчиками. Но не тут-то было. ОАЭ не просто не снижают добычу, но наращивают ее и на предыдущей министерской встрече ОПЕК+ 4 июня добились увеличения своей квоты. А вот отступать за влиятельных представителей Залива пришлось африканским членам клуба, в том числе Анголе, чья квота



Возможно, решение Анголы было заранее согласовано с США

была в июне серьезно понижена (в знак протеста ангольский министр вместе с коллегой из Габона досрочно покинули Вену), а три недели назад — уточнена по результатам мониторинга с очередным небольшим понижением.

«Как любая страна, мы ждем от участия в той или иной организации положительных результатов, которые будут соответствовать нашим инте- ▼

► ресам, — подчеркнул министр минеральных ресурсов, нефти и газа Анголы **Диамантино Азеведо** после заседания правительства, на котором было принято решение о выходе. — Если этого не происходит, мы приходим к выводу, что в нашем дальнейшем участии в этой организации больше нет смысла и необходимости. Решение далось нам нелегко, но время принять его пришло».

«То, что Ангола недовольна текущей политикой ОПЕК+, не новость, — говорит **Алексей Белогорьев**, директор по исследованиям Института энергетики и финансов. — В недалеком прошлом, в 2008–2016 годах, в стране добывали 1,8 миллиона баррелей сырой нефти в сутки, сейчас всего лишь 1,1 миллиона. Это вызывает фантомную боль, хотя причина снижения добычи вовсе не в квотах ОПЕК или ОПЕК+, а в недостатке инвестиций и ухудшении ресурсной базы. Выход из ОПЕК вряд ли Анголе поможет. Это выглядит скорее как взрыв обиженного самолюбия: мы говорим, а нас не слышат. Возможно, повлиял и какой-то внутрисполитический фактор».

К развалу ОПЕК решение Анголы не приведет. Из нее и раньше выходили отдель-

ные страны (Катар, Индонезия, Эквадор), и никаких особых последствий это не имело. «Позиция ОПЕК, конечно, ослабнет, но не сильно, — считает Алексей Белогорьев. — Костяк организации крепок, его составляют Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт и Ирак, на них в ноябре приходилось 67 процентов добычи картеля. Если прибавить к ним Иран, то это будет уже 79 процентов. Доля Анголы составляла всего четыре процента, а в масштабах мировой добычи — чуть более процента». Возможно, решение Анголы было заранее согласовано с США в ходе недавних переговоров президента Анголы **Жоао Лоуренсу с Джо Байденом** в Вашингтоне. Америка заинтересована в максимальном ослаблении ОПЕК, при этом занимает рыночную долю, освобождаемую картелем в ходе самоограничения добычи. В день объявления о выходе из ОПЕК Анголы и Конго подписали соглашение о разделе нефти в блоке 14/23, расположенном в водах двух стран. Это сняло все ограничения на разработку района, концессией на котором управляет американская **Chevron** через ангольскую **Cabinda Gulf Oil Company Limited**. ■

Лекарства и медизделия освободили от пошлин

Правительство отказалось от части экспортных доходов от продажи лекарств, медицинских, кондитерских и прочих изделий. Во второй половине января ряд товаров освободят от экспортной пошлины, введенной с октября этого года. Такое решение 16 декабря приняла правительственная подкомиссия по таможенно-тарифному и нетарифному регулированию. Оно касается широкого круга товаров, в частности лекарств и фармацевтических субстанций, медицинских изделий, малотоннажной химии и некоторых видов высокотехнологической продукции, зависящих от импорта ключевых компонентов. В перечне, кроме прочего, значатся зефир, мармелад, белковый соевый протеин, пружины из черных металлов, химическая продукция, кровельные материалы на основе битума, фото- и кинопленка, а также бытовые изделия, комплекты украшения из металлов, натуральная кожа и т. д.

Плавающие экспортные пошлины на широкий перечень товаров с привязкой к курсу рубля были введены с 1 октября этого года. Они касаются главным образом алкоголя, табака, рыбы и молочной продукции, сахара, кондитерских изделий, какао, продукции горнодобывающей промышленности, черной и цветной металлургии, драгоценных металлов, угля и удобрений. Размер пошлины составляет



Отмена пошлин открывает для отечественных производителей новые возможности экспорта

4% при курсе более 80 рублей и менее 85 рублей за доллар, 4,5% — при курсе 85–90 рублей за доллар, 5,5% — от более 90 рублей до менее 95 рублей за доллар и 7% — при курсе свыше 95 рублей за доллар.

Как сказано в протоколе заседания подкомиссии от 16 декабря, перечень исключений был сформирован по итогам консультаций с бизнесом, под ним подписались представители Минэкономики, Минпромторга и Минсельхоза России, которые стали инициаторами исключений. Итоговое постановление правительства

подготовит в ближайшее время Минэкономразвития России. Там отметили, что это важно для «поддержания привлекательности экспортных поставок и сохранения приемлемого уровня рентабельности компаний».

Однако протокол пока не подписали представители Минфина. В протоколе на этот счет записано: «...отметить информацию Минфина России об отсутствии принципиальных возражений против исключения из-под действия вывозных таможенных пошлин» — и сказано, что позиция ведомства будет представлена позднее. По первоначальным прогнозам Минфина, ежемесячные поступления в бюджет от «курсовых» экспортных пошлин в четвертом квартале 2023 года должны были составлять 50 млрд рублей. Суммарно за 2023 и 2024 годы новый денежный сбор должен принести бюджету 755,3 млрд. К 18 декабря Федеральная таможенная служба России собрала с компаний посредством новых пошлин 117 млрд рублей.

«Безусловно, это хороший сигнал для фармрынка, поскольку введение пошлин снижало конкурентоспособность наших фармкомпаний на внешних рынках, для некоторых лекарств она могла составлять семь–девять процентов», — пояснил «Моноклю» генеральный директор Ассоциации российских фармацевтических предприятий **Виктор Дмитриев**. Он добавил, что в прошлом году фармкомпания-экспортеры («Фармасинтез», «Фармстандарт», «Биосинтез», «Генериум» и др.) уже и так при экспорте столкнулись с трудностями из-за санкций. «В частности, были затруднены банковские расчеты даже со странами ЕАЭС», — говорит Виктор Дмитриев.

За первые семь месяцев 2023 года российские дистрибуторы экспортировали в зарубежные страны (без учета государств ЕАЭС) 230 млн упаковок российских лекарственных препаратов, что на 20% меньше, чем за тот же период прошлого года при общем объеме выпуска 2,5–2,7 млрд упаковок в год. «Мы как раз в октябре начали первые поставки фармсубстанций в Латинскую Америку, и нас настигла эта пошлина, — говорит генеральный директор АО «Активный компонент» **Александр Семенов**. — Конечно, это дало дополнительную нагрузку на партии субстанций в плюс десять процентов от стоимости. Мы и другие представители фармотрасли и химпрома настойчиво пытались донести свою позицию до Минпромторга и Минфина и, надеюсь, были услышаны. Если это решение подкрепят постановлением правительства, то здравый смысл восторжествует. Мы сможем и далее развивать экспорт в Латинскую Америку, будучи первой российской компанией на этом рынке с фармсубстанциями». ■



Американцы намерены провести морскую военную операцию против хуситов

AVACA VIA ZUMA

Опасное Красное море

США объявили о начале военной операции в Красном море с поэтическим названием «Страж процветания». Иными словами, американцы по-прежнему с детской непосредственностью считают себя главными стражами, стерегущими мировое процветание. А последнему угрожает Йемен, вернее его северо-западная густонаселенная часть, контролируемая хуситами. Хуситы контролируют и столицу, так что их можно было бы назвать властями страны, но, поскольку с ними долго и безуспешно вели борьбу союзники США на Ближнем Востоке — Саудовская Аравия и ОАЭ, мировые СМИ упорно именуют их йеменскими хуситами.

В общем, йеменские власти, они же йеменские хуситы, — единственные, кто сдержал слово и на максимуме включился в войну с Израилем, требуя прекращения военной операции в секторе Газа, в результате которой уже погибло более 20 тыс. мирных жителей, треть из них дети. Йеменская армия два месяца обстреливает территорию Израиля ракетами и беспилотниками, но большая часть из них сбивалась средствами ПВО. Кроме того, йеменцы второй месяц атакуют суда, следующие в Израиль через пролив между Индийским океаном и Красным морем. Они не постеснялись атаковать даже военные корабли США, оказавшиеся неподалеку. Но их немногочисленные ракеты и ударные беспилотники легко перехватывались средствами ПВО американских военных судов.

Однако неделю назад в йеменских атаках что-то качественно изменилось: они стали подбивать один контейнеровоз за другим. Теперь крупнейшие морские перевозчики отказываются от прохода через Суэцкий канал, пуская корабли вдоль побережья

Южной Африки, что удлиняет маршрут на 6500 км и задерживает его на десять дней при следовании на северо-запад Европы и на 11 тыс. км и на две недели, если путь лежит в Израиль. Часть перевозчиков припарковала суда в надежде на то, что американцы наведут порядок быстрее, чем за две недели. В итоге Суэцкий канал, через который проходит 15% мировых морских перевозок, оказался почти парализован, не считая отдельных смельчаков и капитанов, принципиально не читающих новости. Нефть мгновенно подорожала на 8%, поскольку нехватка простаивающих или путешествующих мимо Мыса Доброй Надежды нефтетанкеров грозит обернуться ее дефицитом. В конце концов министр обороны США **Ллойд Остин** зачем-то сообщил миру, что провел переговоры с представителями 43 стран, призывая их примкнуть к миссии по обеспечению безопасности коммерческого судоходства в Красном море. В ней согласились участвовать Великобритания, Испания, Франция, Италия, Нидерланды, Норвегия, Канада и Бахрейн и крайне сомнительные с точки зрения мощи ВМФ Сейшелы — с четырьмя канонерскими лодками, двумя патрульными кораблями, одним патрульным катером и двумя прибрежными патрульными судами класса Wave Rider (которым, судя по их названию, лучше не отходить далеко от берега). Несложные подсчеты показывают, что 34 страны пожелали главе Пентагона счастливого плавания, поэтому, вероятнее всего, Сейшелы взяли для создания впечатления небывалой массовости американской коалиции. Удивляет в этом списке присутствие Бахрейна, ставшего единственной арабской страной, принимающей участие в войне на стороне Израиля. Даже Саудовская Аравия, дольше

всех сражавшаяся с хуситами, уклонилась от предложения.

Судя по всему, наземная операция против хуситов не планируется. США, видимо, решили не рисковать жизнью своих военнослужащих накануне президентских выборов, а ограничиться ракетно-бомбовыми ударами по предполагаемым местам запуска йеменских ракет и беспилотников. Для этого в регион переброшен американский авианосец «Эйзенхауэр», несущий на борту 90 самолетов и вертолетов.

Между тем практика борьбы с боевиками ливанской «Хезболлы» и проиранскими силами в Сирии и Ираке, безнаказанно обстреливающими Израиль и американские оккупационные военные базы, показывает, что боевики либо мгновенно покидают место пуска ракет или беспилотников, либо запускают их и вовсе дистанционно, что превращает ответный удар в никому не нужную формальность. По мнению советника президента США по национальной безопасности **Джейка Салливана**, йеменских хуситов снабжает оружием Иран. Однако военного столкновения с этой страной, способной ответить мощным ударом ракетами и беспилотниками, а также начать сухопутное вторжение в Израиль, США хотят еще меньше, чем проводить наземную операцию в Йемене.

Тем временем йеменские власти в ответ на американскую военную операцию объявили о начале мобилизации, грозя отправить солдат в сектор Газа, чтобы воевать с Израилем. Впрочем, географическое положение Йемена таково, что добираться войскам в Израиль придется либо через Красное море, набитое американскими военными кораблями, либо по суше, через территорию Саудовской Аравии, которая наверняка их не пропустит, либо окольными путями, тоже мимо Мыса Доброй Надежды. ■

Евгений Огородников Расходимся, декарбонизации не будет



МОНОКЛЬ № 1-3 25 ДЕКАБРЕМ 2023 — 21 ЯНВАРЕМ 2024

Мечты международного энергетического агентства (МЭА) о безуглеродном будущем, декарбонизированных Китае и Индии тождественны будущему без промышленного производства. Под занавес 2023 года МЭА выпустило обзор «Уголь-2023: анализ и прогноз». Как и в предыдущих сериях, МЭА прогнозирует мировой спад потребления угля начиная с 2024 года. Агентство не изменяет себе уже более десятилетия, каждый год ошибается и каждый год делает вид, что предыдущего, ошибочного, прогноза не было.

Если взглянуть на график потребления угля в мире, становится очевидным: страна, определяющая мировой спрос на уголь, — Китай. Каждая вторая тонна угля в мире потребляется здесь, это 53% из 8,5 млрд тонн, потребленных в прошлом году. Более 80% спроса на уголь в КНР создает электроэнергетика. При этом под давлением стран развитого мира, угроз карбоновых налогов, подписанных международных деклараций, жуткой экологии в некоторых регионах страны Китай неоднократно предпринимал попытки отказаться от использования угля в энергетике в пользу других первичных источников — природного газа, воды, солнца и ветра.

В отличие от тех же США это не номинальные игры в экологию, а реальные. В год возобновляемых источников

энергии в КНР вводится больше, чем во всей Европе, а установленная мощность электростанций ВИЭ (включая большую гидроэнергетику) в 2023 году превысила 1,4 ТВт. Для понимания: вся российская энергосистема — это менее 250 ГВт установленной мощности. Доля ВИЭ в структуре установленной мощности в Китае достигла 49,9%. Однако полезная нагрузка ВИЭ (коэффициент использования установленной мощности, КИУМ) очень далека от нагрузки источников на ископаемом топливе и редко превышает 25%. В итоге доля угольной генерации в КНР в прошлом году составила 61%. То есть мегастройки ВИЭ удовлетворяют лишь часть нового спроса на электроэнергию. Речи о замещении угля другими первичными источниками энергии не идет.

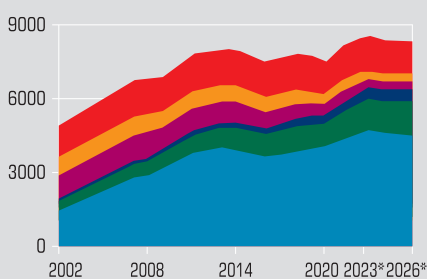
Разочарование в ВИЭ началось в Китае пару лет назад. В конце прошлого десятилетия правительство страны всерьез решило отказаться от угля и перестало выдавать разрешения на строительство угольных ТЭС. Закончилось это системным кризисом 2021 года. Тем летом Китай запретил майнинг криптовалют, на тот момент китайские майнеры были мировыми лидерами. Однако это не помогло. Уже осенью в ответ на нехватку электричества правительство Китая остановило производство магния как одну из самых энергоемких отраслей. Магний на мировом рынке кратно вырос в цене. Тут же возник дефицит этого

металла у автопроизводителей, в первую очередь американских и европейских.

Подобных отраслей в Китае десятки. По данным геологической службы США, на долю Китая в 2022 году приходилось 68% глобального производства кремния, 65% графита, 30% лития. Китай — мировой лидер в производстве редких земель, алюминия, стали, цемента и т. д. То есть на дешевизне китайской угольной электроэнергии держится мировая энергоемкая промышленность. Продукцию первого и второго переделов в Китае активно закупают компании из остального, уже декарбонизированного мира. Как только в стране исчезнет дешевая электроэнергия (а уголь для КНР самый дешевый первичный источник), вся энергоемкая продукция в мире резко подорожает просто из-за изменения структуры себестоимости ее производства.

Так что после недолгой паузы Китай вернулся к комсомольским темпам строительства угольной генерации. В 2022 году в эксплуатацию было введено 50 ГВт новых угольных ТЭС — это максимум для страны за семь лет. В 2023-м, согласно плану Компартии, в стране должно быть введено 106 ГВт новых угольных ТЭС. То есть каждую неделю КНР запускает около 2 ГВт новехоньких угольных электростанций. Вся эта генерация выйдет на плановую мощность работы только в 2024 году, удовлетворяя растущий спрос самой энергоемкой и индустриализированной экономики мира. ■

Потребление угля в мире График 1



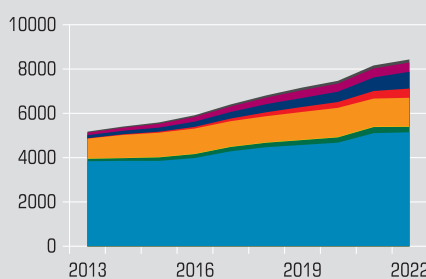
млн тонн

*Прогноз.

■ Китай ■ ЕС ■ Индия ■ АСЕАН ■ США ■ Остальной мир

Источник: МЭА

Источники генерации электроэнергии в Китае График 2

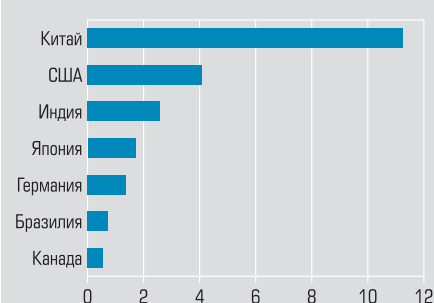


ТВт

■ АЭС ■ Уголь ■ Природный газ ■ Нефть ■ Гидрогенерация ■ Солнце ■ Ветер ■ Биомасса и отходы

Источник: УЭИ Минэнерго США

Промышленное производство в Китае и индустриальных странах мира График 3



трлн долл.

Данные за 2020 год.

Источник: Invest Billionaire



23 ПО 05
ДЕКАБРЯ ЯНВАРЯ
2023 2024

АРЕНА
ROMANOV



БУРТИНО

НОВОГОДНИЙ ЦИРКОВОЙ МЮЗИКЛ

LIVE
ЖИВОЙ ЗВУК

РЕКЛАМА

vegas-hall.ru | +7 (499) 55 000 55

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

0+

12
01

CROCUS CITY HALL

СУПЕР
СТАРТ
Дискоотека



РЕКЛАМА

crocus-hall.ru | +7 (499) 55 000 55

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

18+

Редакционная статья

Ставим на русское



Дорогие читатели!

В этом году мы встречаем Новый год под новым именем «Монокль». И прежде чем рассказать, о чем мы пойдем в последнем номере этого года, мы хотим от всей души поблагодарить вас за поддержку в эти сложные для нас три месяца уходящего года. За финансовую поддержку, которую вы оказали и оказываете нашему новому проекту, и в не меньшей степени за поддержку моральную — за ваше прямо высказанное желание читать нас и дальше, под любым именем. Без нее мы вряд ли решились бы на продолжение. Спасибо.

Теперь о номере, который вы видите на своих экранах. (К сожалению, печатная версия нам пока недоступна, но мы будем над этим работать.)

Не знаем, как будет выглядеть 2023 год пять лет спустя, но сегодня, анализируя экономические, политические и общественные тренды, мы можем сказать, что собранность и терпение, которые проявила Россия в прошлом, однозначно очень тяжелом 2022 году и в уходящем 2023-м, вылились в нашу эффективность. Эта эффективность проявилась во многих сферах нашей жизни — в экономике, в военном деле, в политике.

Хотя скептически настроенные аналитики утверждают, что высокие темпы роста ВВП в 2023 году — чистая случайность, с этим нельзя согласиться. Готовя этот номер, мы побеседовали с десятками компаний среднего бизнеса, и все они говорят о колоссальном, часто кратном росте спроса и, соответственно, их выручки и инвестиций. «Золотым веком станкостроения» называет наше время один из собеседников. Можно сказать, что этот год стал «золотым» и для нашей модной индустрии, виноделия, туризма, машиностроения, строительства.

Очень важно, что этим благоприятным моментом было кому воспользоваться. Наши разговоры с игроками рынка, как и наш макроэкономический анализ, показывают: российская индустрия готовилась к такому развитию событий фактически с момента введения санкций в 2014 году. Меняли стратегии, повышали эффективность, накапливали ресурсы. Только поэтому экономика смогла «выстрелить» так мощно в этом году.

Что будет дальше? Следующий год, опять-таки вопреки мнению большинства аналитиков, тоже должен быть годом высокого роста промышленного выпуска и ВВП. Свою роль сыграют уже сделанные и запланированные на ближайший

год инвестиции, с одной стороны, и очень приличный рост реальных доходов населения — с другой. Хотя ЦБ предпринимает серьезные усилия для приостановки роста (считая нынешний рост перегревом), все-таки деловой цикл имеет свой естественный ход, и, пока конкуренция не начнет давить на цены во вновь открывшихся сегментах, рост должен продолжаться.

А вот что будет дальше, сможем ли мы освоить свой внутренний рынок сами или, как опасаются наши собеседники, отдадим его на откуп восточным странам, как в 2000-х отдали западным, во многом зависит от того, какой выбор сделают элиты.

Средний бизнес однозначно выступает за опору на себя, за защиту рынка, за возможность создать в России мощную индустриальную экономику. Как экономисты, можем сказать определенно: только такая стратегия позволит реально увеличить доходы граждан России, сделать надолго нецелесообразным вывоз капитала, устранить неравенство, развить сильные образование и науку. Это же в конечном счете даст нам возможность стать серьезным индустриальным игроком будущей глобальной экономической системы, которая формируется сейчас на обломках старой и контуры которой неизвестны.

Однако соблазн привлечь чужие капиталы, воспользоваться плодами чужих трудов прошлых лет у нас, конечно, присутствует. Будем надеяться, что коллективная воля позволит этот соблазн преодолеть.

Именно последние два года показали само наличие этой воли, потенциал глубокой национальной солидарности и исключительную пассионарность России, в чем геополитические соперники нам давно отказали и из-за этого вместо диалога выбрали военный конфликт.

Технический и стратегический интеллект, жертвенность и отвага — совокупность множества предельных человеческих качеств обычных воинов позволили России выстоять в зоне СВО и в конце минувшего года прочно перехватить инициативу на фронтах. Следующий год будет годом побед, которые проложат дорогу к долгожданному миру.

И это будет мир для России, верящей в себя.

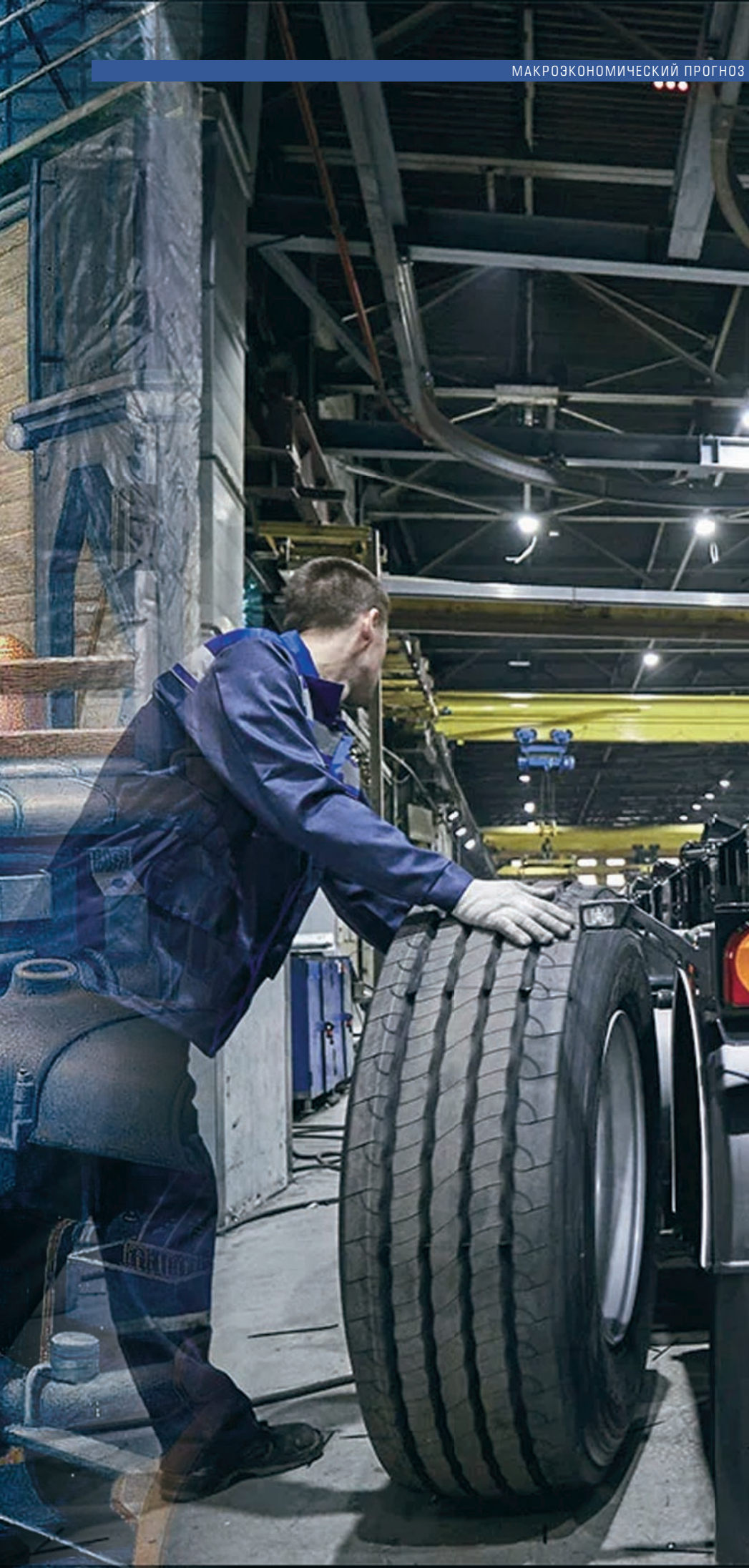
С наступающим Новым 2024 годом!

■ Редакция «Монокля»

Татьяна Гурова, Николай Ульянов
Рост есть. Рост будет!

Российская промышленность, прежде всего обрабатывающая, росла и инвестировала в этом году сумасшедшими темпами и объемами. Благодаря инвестициям ее серьезный рост продолжится и в 2024 году





Пока экономические аналитики, достав ластики, судорожно корректируют прогноз роста ВВП на 2023 год в большую сторону по сравнению со своими ранними прогнозами и при этом сохраняют мало мотивированный пессимизм на следующий год, промышленники всех мастей подводят блестящие итоги года и ожидают продолжения роста в 2024-м.

«Монокль» в лице журнала «Эксперт» (который мы тогда выпускали и который менеджеры ВЭБа теперь меняют клучшему) свои прогнозы менять не собирается. В феврале мы одновременно с экономистом **Маратом Узяковым** выдали шокирующий своим оптимизмом вариант (см. «А дальше — борьба и экономического рост», «Эксперт» № 9 за 2023 год) и написали, что экономика уже в 2023–2024 годах выйдет на ежегодные темпы роста в 4–6%. Это она и сделала в течение второго и третьего кварталов уходящего года. Теперь же мы поговорили с десятками российских предпринимателей и можем позволить себе сделать вывод: микроэкономиста прекрасно объясняет высокие результаты макроэкономики 2023 года. И они не случайны.

Речь идет о широком круге представителей отраслей обрабатывающей промышленности, аграрного сектора, сектора услуг и строительства, которые выросли за счет серьезного роста внутреннего спроса, ухода с рынка иностранных игроков и собственной перестройки компаний к большей технологической эффективности или к лучшему для потребителей предложению.

Идеальную цель для всей индустриальной части российского хозяйства сформулировал **Денис Кривцов**, генеральный директор компании «Тонар» (крупнейший производитель прицепной техники в России): «Ситуация, сложившаяся на рынке в связи с уходом иностранцев, бывает раз в жизни, поэтому нужно суметь ею воспользоваться. Не повторить историю 2000-х, когда на наш растущий рынок пришли иностранцы и разгромили остатки советской промышленности. Сейчас западные компании ушли, восточные еще не пришли, и мы должны встретить их во всеоружии. Если мы не будем готовы по мощностям и качеству, мы проиграем рынок восточным компаниям, как проиграли тогда западным».

По конкретным цифрам «Тонар» выглядит так. В 2021 году он выпустил порядка 5000 единиц техники, в 2022-м — 5500, в этом планирует выпустить 8000, а в следующем как минимум 12 тыс. Конечная цель — 20–25 тыс. за еще два года.

Причин роста две. Первая — рост перевозок, вторая — уход импорта. Конкуренция сейчас оценивается как невысокая, так как берут всё, что есть. Но через некоторое время рынок стабилизируется и конкуренция усилится. К этому «Тонар» готовится, осуществляя масштабные инвестиции. «Мы сейчас инвестируем все, что зарабатываем. Расширяем площади и мощности. Это должно привести к росту выручки даже на стагнирующем рынке, так как позволит отвоевывать доли других игроков. В первую очередь конкурировать с параллельным импортом. Для этого все возможности у нас есть».

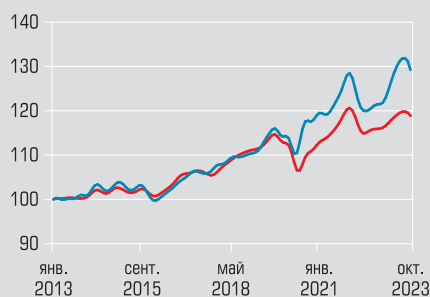
Еще один производитель прицепной техники, механический завод «Сотранс», тоже наращивает объемы производства и расширяет линейку выпускаемой продукции.

«При запуске производства в 2021 году мы учитывали рост производственных показателей и заложили запас мощностей для выпуска четырех тысяч единиц техники в год, — говорит генеральный директор завода **Алексей Ильин**. — Сегодня мы видим, что темпы производства и рынок растут быстрее. Поэтому рассматриваем варианты строительства площадей для новых производственных линий». В следующем году предприятие планирует увеличить выпуск своего флагманского продукта — полуприцепа Wallaroo — в четыре с половиной раза.

«Произошедшие за последние время события глобально перевернули все прогнозы и планы, — говорит **Ольга Соловьева**, генеральный директор завода КДМ. — И мы видим, какими темпами наращивает обороты российская промышленность, как государство финансово поддерживает отрасль и как изменилось мышление у клиентов, которые развернулись к российской продукции. Ожидаем, что в ближайшие годы рынок дорожной и коммунальной техники будет расти». Под этот рост завод КДМ планирует строить новые производственные мощности, закупает новое оборудование. По словам Ольги Соловьевой, ежегодный объем инвестиций предприятия в основной капитал составляет порядка 150 млн рублей.

При выручке по итогам 2022 года в 2,1 трлн рублей инвестиции госкорпорации «Ростех» в основной капитал в прошлом году составили 292 млрд рублей. По сравнению с 2021 годом рост составил 20%. По итогам 2023-го ожидается двукратное увеличение объемов инвестиций. Как отмечают в «Ростехе», такая динамика связана с возросшим объемом задач в сфере импортозамещения, обеспечения технологического суверенитета, а также с ростом гособоронзаказа.

Обрабатывающая промышленность начала расти после санкций 2014 года, а с 2020 года перешла к стремительному росту График 1



индексы промышленного производства*, янв. 2013=100
*После сезонной корректировки и сглаживания.

■ Обрабатывающие производства
■ Промышленность — всего

Источник: оценки института «Центр развития» НИУ ВШЭ по данным Росстата

Темпы роста ВВП имели тенденцию к ускорению задолго до 2023 года График 2



*Расчет «Монокля» на основе индекса физического объема ВВП.

■ Квартальный ВВП (в ценах 2021 г., с исключением сезонного фактора (правая шкала))
Источники: Росстат, расчеты ЦМАКП по данным Росстата

«Золотой пятилеткой станкостроения» называет это время **Павел Беликов**, глава станкостроительной компании «Семат». «Сейчас золотая пятилетка российского станкостроения, когда самое время увеличивать мощности или начинать. Поэтому те, кто уже был на рынке, расширяют производство, а вчерашние импортеры, инжиниринговые компании начинают организовывать производство. Они сейчас на шальном спросе много зарабатывают. Я думаю, что у них просто небывалый рост продаж и, соответственно, сверхприбыли, которые нужно куда-то девать. Кто-то покупает недвижимость, тратит на себя, но они не могут инвестировать в свою торговую деятельность пропорционально росту. Это нецелесообразно. Поэтому они инвестируют в производство. Из вчерашних импортеров уже появляется

и еще будет появляться много новых производителей».

Павел Беликов возглавляет Национальный союз поставщиков оборудования и инструмента для металлообработки (НСПОИМ). Он говорит, что в 2022 году рост составлял от скромных 20% до нескромных кратных увеличений в три раза. В 2023-м ситуация стала еще лучше. Под санкции подпало до 50% импорта, и эту обвалившуюся часть надо было чем-то заменить, причем одновременно с растущим спросом внутри страны за счет вливания денег в оборонку и модернизацию парка оборудования. «Сейчас, в 2023 году, рост у всех от 30 до 100 процентов. Это можно сказать с уверенностью».

— Чего вы ждете от следующего года?

— Я думаю, что следующий год будет таким же сенокосным, как и 2023-й, но с тенденцией замедления к концу года. А в 2025-м и дальше, я думаю, начнется стагнация, связанная с уменьшением инвестиций, в том числе в оборонный комплекс.

Генеральный директор станкостроительной компании СТАРК (производитель гибочного оборудования) **Олег Калашников** обращает внимание на то, что темпы роста его компании начинают снижаться на фоне слишком благоприятных условий для покупок оборудования из Китая. При этом сам рынок трубопровокогибочного оборудования не изменил темпы роста, так как в этом году появилось еще больше мебельных производителей. Калашников говорит: «Китай заходит неконтролируемыми темпами и дает самые низкие цены». По мнению Калашникова, в его секторе государству пора обратить на это внимание и разработать программу, помогающую снижать стоимость оборудования для конечного клиента в рамках защиты рынка от Китая. Однако, несмотря на острую конкуренцию со стороны Китая, его компания видит перспективы в российском производстве и инвестирует в мощности, людей, разработки, комплектующие. «Когда-то пузырь с дешевым китайским оборудованием лопнет и нас начнут ценить и поддерживать. Хотя это слишком оптимистично». «В следующем году мы в компании ожидаем рост за счет стратегического подхода, о котором я сейчас не смогу рассказать. Но в целом инвестиции в увеличение производства дадут нам конкурентную цену по сравнению с Китаем. И да, мы инвестируем, обеспечены заказами и продолжим рост в 2024 году».

Наращивает объем производства крупнейший российский производитель

полимерных трубопроводных систем Группа «Полипластик». Если в прошлом году было выпущено порядка 280 тыс. тонн продукции, то в этом году уже 320 тыс. тонн. Соответственно растет и выручка: ожидается, что по итогам этого года она увеличится до 90 млрд рублей с 77 млрд, полученных по результатам работы в 2022-м.

Компания активно инвестирует в расширение производственных мощностей, разработку и освоение производства новых видов продукции. «Начиная со второй половины 2022 года мы проинвестировали порядка пяти миллиардов рублей, — говорит **Мирон Горюловский**, председатель совета директоров компании. — На следующий год запланированы вложения около четырех миллиардов рублей».

Компания «Брусника», один из очень динамичных игроков на рынке недвижимости, последние десять лет известная новыми креативными проектами, по итогам трех кварталов зафиксировала рост объема договоров в 2,6 раза по отношению к прошлому году. Поступления от продаж увеличились в 2,4 раза, до 34,9 млрд рублей. «Брусника» обошла по динамике многие компании, но обращает внимание на то, что на рынке недвижимости многие показали рекордные результаты.

«Рост практически всех операционных показателей связан с запуском новых проектов (в том числе первого проекта в Москве), выводом на рынок качественного ассортимента, продолжением стандартизации и индустриализации процессов. Одновременно он обусловлен позитивной рыночной конъюнктурой, в том числе продолжением реализации льготных ипотечных программ», — говорят в компании. Обращает на себя внимание серьезный рост рентабельности бизнеса: по итогам первого полугодия 2023 года по EBITDA — 18%, годом ранее — 7,2%. Компания в 2023 году много инвестировала в НИОКР, в переоборудование закрытого мобильного строительного городка в Новосибирской области, запустила проект по формированию производственного кластера в Новой Москве стоимостью 7,7 млрд рублей. План на следующий год предусматривает значительный прирост продаж и выручки.

Скачкообразный рост выручки в перспективе ближайших двух лет прогнозируют в агрохолдинге «Лазаревское». Он будет связан с реализацией инвестиционных проектов на сумму более 2,5 млрд рублей. Это, в частности, строительство элеватора, энерго- и семеноводческого центров. Семенной завод агрохолдинга — самый затратный инвестиционный

проект компании: его стоимость оценивается в 800 млн рублей. Как отмечает глава агрохолдинга **Кристина Романовская**, он часть собственной стратегии импортозамещения, которая отвечает ключевым запросам отечественного рынка растениеводства: «Считаю это нашим вкладом не только в устойчивое экономическое развитие агрохолдинга «Лазаревское», но и в дальнейший прогресс структуры селекции и семеноводства России».

ние вверх: сегодня мы работаем лучше, чем вчера, завтра лучше, чем сегодня. Мы ставим такие планы, которые мы не знаем, как выполнить, но создаем систему, которая решает вопросы.

Еще один сектор, который мы хотим показать, — туризм. **Александр Тертычный**, генеральный директор компании «Антерра», которая управляет туристическим брендом «Грин Флоу», говорит о росте объемов продаж и стабильной рентабельности по итогам 2023 года.

«Ситуация, сложившаяся на рынке в связи с уходом иностранцев, бывает раз в жизни, поэтому нужно суметь ею воспользоваться. Не повторить историю 2000-х, когда на наш растущий рынок пришли иностранцы и разгромили остатки промышленности»

Производитель и продавец ювелирных украшений Sokolov увеличил свою выручку в 2023 году по отношению к 2022-му на 56% — с 32 млрд до 50 млрд рублей. При этом весь рынок вырос на 18%. Компания фиксирует рост спроса со стороны региональных оптовых клиентов. Существенный рост клиентской базы — с 11,7 млн лояльных клиентов в 2022 году до 17,5 млн в 2023-м.

«В этом году мы периодически испытывали дефицит мощностей, продавали быстрее, чем производили. Поэтому сейчас инвестировали еще в одно производство в Ярославле», — говорит генеральный директор Sokolov **Николай Поляков**. План по рентабельности компания перевыполнила, и EBITDA составит примерно 10,5 млрд рублей при выручке в 50 млрд. Интересный нюанс связан с Китаем: Sokolov запустил там пилотный проект, но считает его пока неудачным.

— Какие проблемы в Китае?

— Это стартап: нужно пробовать, как работает маркетинг, не бояться ошибаться. Там специфическое потребление, нужен более точный ассортимент. Обновление ассортимента занимает несколько месяцев. В Китае очень много делают покупок мужчины, молодежь покупает интенсивнее. Конкуренция — в основном европейские бренды типа «Пандоры». Массивные дорогие изделия любят.

— Чего вы ждете от следующего года?

— Мы сегодня делаем очень амбициозный бюджет на следующий год. В этом году мы приняли философию — движе-

Основные действующие активы бренда «Грин Флоу» — хилинг-отель в Олимпийской деревне на «Розе Хутор» и открытый в марте 2023 года спа-комплекс в Санкт-Петербурге. Компания строит объекты на Байкале, а также готовится запускать строительство комплекса в Новой Москве, загородного курорта и экофермы в Калужской области.

Выручка компании в этом году выросла до 1 млрд рублей, примерно на 40% по сравнению с прошлым годом. Рентабельность продаж составляет 39%. Рост компания объясняет расширением спектра дополнительных услуг, индексацией тарифов, открытием нового круглогодичного комплекса «Грин Флоу Лахта Парк».

Александр Тертычный ставит цель увеличить выручку компании еще на 50% к 2025 году, до 1,6 млрд рублей. План по объекту в Сочи — вырасти на 30%, развить дополнительные услуги медицинского направления, индексировать тарифы на проживание и питание; по объекту в Санкт-Петербурге — вырасти в 3,4 раза за счет полноценной работы в течение всего календарного года с полным перечнем услуг.

Подытоживая наш обзор, можем сказать следующее. На микроуровне темпы роста находятся в диапазоне от 20–30 до 200–300%. Они связаны как с расширением внутреннего спроса за счет импортозамещения и роста доходов, так и со стратегическими решениями самих компаний — никто не полага-

ется только на рыночную конъюнктуру. Все инвестируют. Все поднимают цены. У всех растут издержки. У всех очень приличная рентабельность. Из названных цифр — от 18 до 40%. Все без исключения ожидают роста вплоть до 2025 года. Таков микроэкономический ландшафт. И это все случайность?

Перегрев или «выжать максимум»?

Теории экономических циклов и, соответственно, теории, объясняющие причины перехода от спада к росту и наоборот, в России сейчас отсутствуют. По крайней мере, мы их не встречали. Большинство опирается на подход, связанный с оценкой потенциального выпуска и отклонения от него в конкретных ситуациях, на который опирается и ЦБ. Эта модель, в частности, описана в статье «О модели потенциального ВВП и разрыва выпуска для российской экономики» и основана на построении связи между выпуском, трудом, капиталом и многофакторной производительностью. При этом подходе равновесным уровнем загрузки мощностей считается 60–65%, все, что выше, — перегрев. И такой подход приводит, например, к тому, что период роста нашей экономики в 2004–2008 годах тоже считается перегревом, поэтому, в трактовке модели, он и закончился глобальным кризисом 2008 года.

Этот подход был разработан в 1960-х годах, в период, когда всем казалось, что надо избавиться от экономической цикличности и перейти к равномерному и сбалансированному росту.

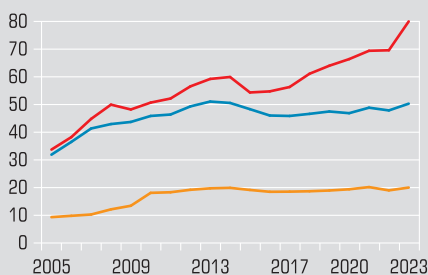
Но возможно ли это? И правильно ли это?

Например, показатель нормы загрузки оборудования 60–65%. Компании, которые начинают бороться за высокую производительность, считают точкой отсчета загрузку в 60–65%, полагают ее недостаточной, свою работу — неэффективной и стремятся к загрузке в 80–85%. Выходит, все, кто стремится к эффективности, находятся в состоянии перегрева? И еще вопрос: если модель сбалансированного роста такова, что период, когда российские граждане богатели, индекс неравенства снижался, рождаемость росла, рубль креп и т. д., — это состояние перегрева, значит, рост нашего благосостояния вообще невозможен, если мы всегда должны этого избегать?

С абстрактной точки зрения ключевым пунктом спора является трактовка ситуации максимального использования всех доступных ресурсов: для одних это неравновесие и перегрев, для других — тоже неравновесие и прыжок или переход на новый уровень производительности труда и капитала, кото-

Реальная зарплата в этом году сильно выросла на фоне дикого дефицита квалифицированных кадров

График 3



тыс. руб. в ценах 2023 г.

■ Средняя начисленная зарплата
■ Средний душевой денежный доход
■ Средний размер назначенных пенсий

Источник: расчеты «Монокля» по данным Росстата

рый: а) невозможен без использования всех ресурсов в моменте и б) только и может дать переход на новый уровень благосостояния.

Попытаемся объяснить это в рамках одного цикла. Наступает момент, когда игроки рынка видят новые возможности, в системе есть деньги, соотношение ожидаемой доходности и вложений заметно превышает все альтернативные способы сохранения денег и начинается бурный инвестиционный процесс. Так как ресурсы, кроме денег, всегда ограничены, и особенно хорошо это видно на рынке труда, то они дорожают и стремятся к исчерпанию — в частности, безработица падает. Однако на начальном этапе на это никто не обращает внимания, так как открывшиеся новые рынки сбыта сулят прекрасные перспективы и тоже заполняются не сразу. Но рано или поздно наступает момент, когда рынки оказываются заполнены, начинается сильная конкуренция, кто-то уходит с рынка, а остаются на нем те, кто смог добиться самой высокой эффективности. Именно эта новая эффективность переводит всю экономическую систему на новый уровень благосостояния — в экономических терминах тот же объем труда и капитала, что и до начала цикла роста, теперь способен произвести больший объем более качественных благ. И мы все стали богаче, но исключительно за счет того, что позволили себе пережить период неравновесия, или, в терминах пессимистов, «перегрева».

Для аналогии: те, кто занимался спортом, знает, что для перехода на новый уровень надо периодически переводить организм в запредельные нагрузки. Да, он может не выдержать и сломаться, но если не делать этого, то новый уровень тебе не светит вообще. Вот такой выбор.

Средства на счетах и депозиты нефинансовых организаций начали быстро расти с началом пандемийного кризиса, с небольшим перерывом весной 2022 года

График 4



трлн руб.

Источник: Банк России

К заочному спору с российским мейнстримом стоит добавить еще и то, что такое стационарное мышление очень мешает видеть изменение реальных сил российской экономики. Ведь это же удивительно, что даже сейчас, после введения санкций, потери колоссального количества резервов, разочарования в иностранных инвестициях и одновременно при наличии высоких темпов роста и огромной доли налогов от неэкспортного бизнеса, все равно наше экономическое будущее многие связывают с экспортом сырьевых ресурсов (пусть более широкого спектра и чуть более высокой степени переработки) и с привлечением иностранных инвестиций, просто теперь восточных. Хотя цель очевидна: всеми силами поддержать внутренний рост, защитить своих производителей, увеличить степень переработки всего, чего можно, развить новые регионы, построить и модернизировать инфраструктуру.

Мы начали в 2016-м

«Экономический рост наступает тогда и только тогда, когда большое число хозяйствующих субъектов формируют для себя планы развития и приступают к их реализации» — эта гениальная формулировка англичанина **Джона Хикса**, нобелевского лауреата, эконометрика (не гуманитария) является результатом его обобщения того, почему экономический спад всегда сменяется подъемом.

Для расшифровки (и немного повторысь) выделим четыре ключевых фактора, которые необходимы для начала подъема: наличие новых больших возможностей (ниши, технологии, ресурсы), наличие свободных денег для инвестиций, существенное превышение ожидаемой нормы доходности от инвестиций над пассивными сбережениями и главное, наличие субъектов, готовых заниматься освоением новых ниш.

Все эти факторы присутствовали в этом году в нашем хозяйстве.

Освобождение рынка от огромного объема импорта одновременно с высокими потребностями оборонного комплекса, естественным, создало огромный потенциал спроса для широкого круга производителей. Плюс к этому стоит добавить потребность в новой логистике — дороги, склады, коммуникации.

Просто чтобы почувствовать масштаб, обратим внимание на импортозамещение. Впрочем, по нашему мнению, оно самый долгоиграющий и самый главный фактор для продолжения экономического роста в России.

Итак, до 2022 года импорт составлял примерно 20% ВВП. В деньгах это 30 трлн рублей в год. Пусть половина была потеряна мгновенно, то есть сразу же освободилась ниша в 15 трлн рублей, и как бы мы ни пытались вернуться к комфортному потреблению «из-за бугра» (там лучше, быстрее, и вообще, мы сами-то что можем?), 8–10 трлн рынка теперь наши надолго: именно нашим компаниям придется заполнять этот спрос товарами. Если растянуть этот процесс на пять-шесть лет, то такое увеличение ВВП за счет только замещения импорта само по себе дает 2,5% роста каждый год.

Попробуем оценить потребность в инвестициях для замещения 15 трлн рублей. При нашей производительности труда в обрабатывающем секторе (10 млн рублей на человека в год) это потребует создания 1,5 млн рабочих мест. Вроде и не так много при численности работоспособного населения в 70 млн человек. Но когда-то мы делали оценки занятости в промышленности, и тогда в ней было занято примерно 10–12 млн человек. То есть нам надо увеличить число занятых в промышленности как минимум на 10, а то и на 20% (с учетом оборонки).

Если исходить из 10% для мирных целей и из стоимости одного рабочего места в обрабатывающей промышленности в 20 млн рублей (в 2014 году «Эксперт РА»

делало оценку стоимости одного рабочего места в обрабатывающей промышленности, и она была 13 млн рублей), то для обеспечения импортозамещения в полном объеме нам потребовалось бы 30 трлн рублей инвестиций.

Все это — и размер свободной ниши, и потребность в новых рабочих местах, и потребность в инвестициях — легко объясняет то, что мы видим на своем рынке сейчас: падение безработицы, рост зарплат, серьезный рост инвестиций. А вместе с этим и высокие темпы роста.

Есть ли у нас под это дело деньги? Да, есть. Как известно, почти 60% инвестиций сейчас осуществляется на свои, бизнес берет не много кредитов, инвестируя свободные средства. По данным ЦБ, на конец 2022 года банковские депозиты нефинансовых организаций составляли 30 трлн рублей. А объем свободных денег вместе с депозитами населения на конец 2022 года составлял 72 трлн рублей. То есть просто имеющихся в моменте средств было бы достаточно для осуществления необходимых инвестиций.

К этому стоит добавить, что с 2022 года российское государство перестало вывозить капитал в виде вложений в иностранные бумаги, а это примерно 3 трлн рублей в год. Плюс исчезли многие стимулы для вывоза капитала и у крупных капиталистов. Таким образом, со свободной ликвидностью у нас тоже все неплохо.

Альтернативная доходность? Уровни рентабельности новых проектов, только указанные выше, составляют 20–40%. Очевидно, что любой имеющийся сейчас пассивный доход меньше.

Однако самое интересное среди факторов перехода к быстрому росту для нас — наличие широкого и полностью готового к росту предпринимательского слоя. В разговорах с бизнесом в ходе подготовки этого номера мы ясно увидели, что для большинства компаний импортозамещение началось существенно раньше, не в прошлом году. Это подтверждается и динамикой выпуска нашей промыш-

ленности, особенно обрабатывающей, представленной на графике 1. Как мы видим, рост обрабатывающей промышленности начался в 2016 году. И можно считать, что он без остановки продлился до пандемии. Пандемия, после паузы, только подстегнула этот рост. Ну а СВО и обширные санкции 2022 года придали ему еще большее ускорение.

Почему, на наш взгляд, важно, что все это длится с 2016 года? Это свидетельствует о том, что этот наш текущий бум совсем не случайность. Это отражение каких-то очень глубоких тенденций в нашем хозяйстве и в глобальной экономике, в которую мы встроены. Мы бы назвали эту тенденцию распадом глобальной хозяйств и переходом к периоду локализации. Для России этот период усугубляется санкциями начиная с 2014 года, потерей привычных рынков сбыта газа. Но и для всего мира это коллапс привычной логистики, теперь и в районе Красного моря, это экономическая гибель Европы как потребляющего и производящего высококачественный продукт континента, это разрыв связей Китая и США, индустриализация США, сворачивание экспансии Китая, рост Индии, индустриализация арабского мира. Мировая глобальная система перестраивается, и вряд ли она сразу обретет сильно связанную форму. Новые товарные и экономические отношения будут формироваться десятилетиями, и России важно задуматься над тем, какой и с чем она туда войдет — не прямо сейчас, а через десять лет, через пятнадцать. Зерно, сжиженный газ, самосвалы или биотехнологии, вечный автомобиль, эффективные накопители энергии? Экономика устроена так, что нельзя ответить на этот вопрос, не занявшись насыщением внутреннего хозяйства, развитием производственных цепочек, формированием системы образования и науки. Поэтому, на наш взгляд, ответ на вопрос, как Россия сможет воспользоваться сложившейся ситуацией, насколько продолжительным и энергичным будет период подъема, зависит прежде всего от того, насколько мы и наша экономическая элита окажемся способны сосредоточиться на развитии нашего собственного внутреннего хозяйства. Насколько захотим построить у себя дома «лучшее место на земле».

Ставка на свои возможности

Стратегический выбор — вписываться ли в глобальную экономическую систему на возможных сейчас условиях или сосредоточиться на развитии внутренней экономики — был у нас на повестке все последние тридцать лет, и сейчас

Мировая система перестраивается, и вряд ли она сразу обретет сильно связанную форму. Новые экономические отношения будут формироваться десятилетиями, и России важно задуматься над тем, какой и с чем она туда войдет — не прямо сейчас, а через десять лет, через пятнадцать

Александр Береснев, директор производства «НАТЭК-Нефтехиммаш»:

— В 2022 году мы отгрузили три с половиной тысячи

тонн уникального оборудования для нефтегазовых и химических предприятий. В текущем году этот объем уже превысил четыре тысячи тонн. На 2024 год планируется увеличение объема выпуска продукции до пяти тысяч тонн. Однако для этого необходимо увеличивать производственные мощности.

Мы приобрели 20 тысяч квадратных метров прилегающей территории с целью построить отдельно стоящее здание, оснащенное крановым хозяйством грузоподъемностью до 100 тонн. Планируется также установить линию непрерывного изготовления сосудов высокого давления. Инвестиции в этот проект составят около 250 миллионов рублей. Для его реализации мы планируем использовать софинансирование в рамках государственных программ поддержки промышленности.

Модернизация производства также направлена на повышение рентабельности предприятия. Мы ожидаем в текущем году, в том числе благодаря программе повышения производительности труда, роста



ПОРФИР

выручки и прибыли от 10 до 15 процентов. Такие же планы ставим и на 2024 год.

Александр Семенов, президент и совладелец АО «Активный компонент»:

— Рентабельность бизнеса не очень высокая. Если говорить про соотношение EBITDA и Revenue, то это на уровне 10–12 процентов максимум. При этом именно на фармрынке очень высока конкуренция за людей, поэтому мы повышали заработную плату сотрудникам — это раз. Два — это повышение цен на комплектующие и оборудование. Ну и, конечно, повышение Центробанком ставки более чем в два раза за этот год тоже не способствовало росту бизнеса. Мы брали и берем кредиты, и они становятся очень дорогими для нас, особенно учитывая не очень высокую рентабельность.

Мы, конечно, продолжаем инвестиции и рассчитываем на то, что основной пакет инвестиций будет за счет льготного кредитования. Хотя по сравнению с прошлым годом оно не такое уж льготное. Сейчас, если мы получим кредит по 295-му постановлению (постановление Правительства РФ от 22 февраля 2023 г.



АНТОН НОВОДЕДЕЖКИН/ТАСС

№ 295 «О государственной поддержке организаций, реализующих инвестиционные проекты, направленные на производство приоритетной продукции». — «Монокль»), это будет ставка порядка восьми процентов, а с комиссионными еще больше. Соответственно, это обычная коммерческая ставка, которая была всего лишь год назад. Для инвестиционного кредита она, конечно, очень высокая, но выбирать нам не приходится.

Совместно с ГК «Протек» «Активный компонент» запустил в 2023 году проектирование и строительство шести новых лабораторно-производственных проектов в Пушкине (Санкт-Петербург) для разработки и выпуска цитостатиков, некоторых интермедиатов, а также новый R&D-центр для разработки новых веществ. Планируется также реконструкция и расширение на 50 процентов основного производства компании в Пушкине, включая строительство нового цистернохранилища. Сумма инвестиций — свыше четырех миллиардов рублей.

Алексей Ильин, генеральный директор механического завода «Сотранс»:

— Выходя на рынок, мы стави-



ли перед собой цель стать одним из крупнейших производителей полуприцепной и прицепной техники в России. И эту цель мы считаем достижимой в перспективе пяти лет. Дополнительные инвестиции в увеличение производственных мощностей будут способствовать этому, как и повышению рентабельности и выводу на рынок новых моделей и типов продукции.

Владимир Антонов, исполнительный директор компании «Четра»:

— Доля нашей компании на рынке бульдозеров, трубоукладчиков растет, как и на рынке погрузчиков с бортовым поворотом. Мы осваиваем производство экскаваторов и горно-шахтного оборудования. Поэтому есть потребность в наращивании объемов производства без увеличения числа производственных площадок и в повышении производительности труда. Ведь дефицит кадров не исчезнет, и работать с ним нужно на опережение. Это возможно сделать путем использования современного оборудования, манипуляторов, роботизации и других безлюдных технологий. В следующем году у нас появится только одна новая произ-



этот вопрос опять актуален. Ответ всегда был в пользу максимально возможной интеграции: сырье в обмен на товары или в лучшем случае на иностранные инвестиции. Единственный сектор обрабатывающей промышленности, где мы сознательно отказались от импортозависимости, — продовольственный. И он бурно рос в течение всех 2000-х, обеспечив нам не только продовольственную безопасность и независимость, но и довольно низкие цены на продукты питания. Для сравнения: в автомобилестроении, где мы в те же славные 2000-е сделали ставку на иностранные инвестиции даже с попыткой локализации (помните «калужское чудо?»), мы в итоге получили ноль, zero.

Тезис противников самостоятельной экономики заключается в том, что мы не можем избавиться от зависимости от импорта из-за нашей технологической слабости. Возможно, есть отрасли, где это так. Но в большинстве отраслей можем если не избавиться от импорта полностью, то существенно сократить его долю. Вот, например, **Павел Биленко**, основатель компании «Диджикай»

(создает цифровые решения для промышленных предприятий), в 2014–2016 годах работал генеральным директором компании «Транснефть — Нефтяные насосы» (интервью с ним см. на стр. 20), рассказывает об опыте избавления от импорта немаленькой компании «Транснефть» — такую задачу поставило само себе ее руководство. И оказалось, что «Транснефть» смогла снизить зависимость от импорта до 3%! При этом, как говорит Биленко, у многих компаний, которые он сейчас консультирует, доля импорта комплектующих — под 80%.

Что означает такая зависимость для микроэкономики предприятия? Курс вырос, тамошняя себестоимость подросла, издержки на доставку подскочили — и вот вы уже тратите лишние десятки миллионов долларов на закупки. А могли бы потратить их на строительство завода по производству комплектующих и создали бы много качественных рабочих мест, спрос на ресурсы и материалы — в общем, создали бы в России много новой добавленной стоимости.

Вот она, реальная альтернатива. Либо ты почти ничего не делаешь, перерас-

пределяешь природную ренту и ищешь иностранного «дядю», который построит тебе завод и как-то займет граждан, с риском, что «дядя» покинет Россию при любом ухудшении конъюнктуры. Либо ты работаешь сам, контролируешь рынок, поставщиков, обучаешь персонал, и в результате все, что заработал, остается здесь, в России.

Еще раз повторимся. Сейчас, в момент распада глобальной экономической системы, политика создания сильных локальных экономик опять (как после Второй мировой войны, когда формировалась нынешняя глобальная система) станет доминирующей для большинства стран. Да, эти чужие индустриализации открывают нам возможность активно торговать ресурсами, так как все развивающиеся страны будут в них нуждаться. Но этого ли мы хотим? И верно ли это стратегически? Ведь когда индустриализации закончатся, страны будут конкурировать высококачественными товарами обрабатывающей промышленности, сложными продуктами. И конечно, хорошо бы, чтобы мы в России тоже умели их делать.

водственная площадка: совместно с партнером в Иванове в марте будет запущено российское производство экскаваторов «Четра».

Денис Кривцов, генеральный директор компании «Тонар»:



— Сейчас конкуренция не настолько острая из-за того, что берут все, что есть. Но через какое-то время рынок стабилизируется и начнется конкуренция. Учитывая, что рынок на 70–80 процентов закрывается российскими производителями, можно говорить, что формируется внутрироссийская конкуренция.

Кристина Романовская, глава агрохолдинга «Лазаревское»:



— Выручка агрохолдинга «Лазаревское» за девять месяцев 2023 года увеличилась более чем на 10 процентов. Основными драйверами роста стали животноводство, переработка мясного и молочного сырья, а также собственная торговая сеть. Наибольший рост выручки показал третий квартал 2023 года — почти 18 процентов

по сравнению с прошлым отчетным периодом.

Производство мясной и молочной продукции для конечного потребителя за три квартала 2023 года показало прирост выручки показателя более чем на 15 процентов год к году. Успехи направления связаны с расширением собственной торговой сети и наращиванием продаж через оптовый канал. За девять месяцев 2023 года выручка в сегменте «Продажа продукции животноводства» увеличилась на 14 процентов. Положительная динамика связана как с внутренними, так и с внешними факторами. Позитивная тенденция — результат повышения уровня цифровизации производства. Заметное влияние извне оказал рост биржевой стоимости свинины.

Ольга Соловьева, генеральный директор завода КДМ:



— Завод КДМ, как российский производитель дорожной и коммунальной техники, на протяжении пятнадцати лет поэтапно осуществляет техническое перевооружение. В результате мы смогли увеличить производственные мощности завода до 1000 единиц спецтехники в год.

Мы позиционируем себя как российского производителя: абсолютно вся наша продукция изготавливается в недрах предприятия. Много лет назад у нас был опыт сотрудничества с компаниями на аутсорсинге, и не всегда наши ожидания от продукта соответствовали реальности. Все-таки мы следуем международным стандартам сертификации качества ISO и нашим заказчикам необходима надежная техника, которая будет работать круглогодично с хорошим экономическим эффектом. Потому, попробовав аутсорсинг, мы убедились: если хочешь сделать хорошо — сделай сам.

Мирон Горюловский, председатель совета директоров ООО «Группа Полипластик»:



— Начиная со второй половины 2022 года мы проинвестировали порядка пяти миллиардов рублей в строительство новых производственных мощностей и разработку и освоение производства новых видов продукции. На следующий год запланированы вложения около четырех миллиардов рублей.

Мы, безусловно, пользуемся кредитными ресурсами, потому что большая часть заработанного уходит на пополнение оборотных средств,

поскольку невозможно увеличивать производство, не наращивая рабочий капитал. Конечно, кредиты сейчас дорогие, и несмотря на то, что часть из них нами взята по льготной ставке, в среднем получается ставка около 15 процентов. Комфортная ставка для нас с точки зрения инвестиций — 7–8 процентов, как это было до всех повышений ключевой ставки. То есть в 2024 году наши кредитные обязательства будут почти вдвое выше, и это в какой-то степени снизит наши возможности по инвестированию. Но все, что мы начали и запланировали, мы сделаем.

Николай Поляков, генеральный директор Sokolov:



— Мы заканчиваем этот год на уровне 50 миллиардов рублей оборота. Летом у нас был план выйти по итогам года на EBITDA в девять миллиардов рублей, хотя по всем трендам мы шли на восемь миллиардов. В итоге мы выходим на 10,3, но, возможно, будет 10,5 и больше.

Открыли еще один завод в Ярославле. В этом году мы периодически испытывали дефицит мощностей, продавали быстрее, чем производили. Приходилось больше работать, мотивировать сотрудников.

И два последних соображения в пользу ставки на внутреннюю экономику.

Первое. Известно, что только развитая обрабатывающая промышленность, развитая индустрия обеспечивает высокий уровень жизни в стране за счет высоких зарплат квалифицированных работников и за счет удержания и привлечения капитала. Она же обеспечивает наилучшие показатели равенства доходов. Европа, до ее текущего разгрома, была

богата именно за счет высокоразвитой индустрии.

И наоборот: известно, что ставка на сырьевую экономику, недоразвитость индустрии и зависимость от импорта не создает достаточного количества высококвалифицированных рабочих мест, провоцирует углубление неравенства, риски неконтролируемой инфляции, вывоз капитала и в итоге приводит к бедности населения.

Второе. Еще один известный англосаксонский экономист, **Майкл Портер**, исследуя международную конкуренцию (а он исследовал более 100 отраслей), пришел к выводу, что страны достигают в ней успеха только после того, как создают у себя внутри полноценные кластеры обрабатывающих отраслей. Эта работа занимает много лет, в значительной степени она связана с тонкой протекционистской политикой, политикой сознательного выращивания смежных отраслей, политикой в области кадров и образования. Но вся эта работа себя окупает.

Построив сильные индустриальные отрасли, страны, с одной стороны, на долгое время становятся малоуязвимы к причудам мировой конъюнктуры и могут диктовать миру траектории технологического развития, а с другой — они становятся местом, где хочется жить и работать, собирают таланты и капиталы со всего мира и таким образом становятся еще сильнее.

■ В подготовке материала принимали участие Алексей Щукин, Лина Калянина, Татьяна Одинцова, Александр Лабькин

Только развитая обрабатывающая промышленность обеспечивает высокий уровень жизни в стране за счет высоких зарплат квалифицированных работников и за счет удержания и привлечения капитала. Она же обеспечивает наилучшие показатели равенства доходов

Николай Ульянов

«Если мы упустим этот шанс, то заплатим большую цену через много лет»

В России достаточно компетенций, чтобы создавать собственные производства необходимой экономике продукции, а не отдавать этот процесс на откуп нашим партнерам из Юго-Восточной Азии

В

России зафиксирован существенный рост инвестиций в основной капитал. Промышленные компании активно увеличивают производственные площади, строят новые цеха, закупают оборудование, осваивают новые для себя виды продукции.

Этот процесс начался не вчера, но последние два года он набирает обороты.

«Монокль» поговорил с Павлом Биленко, генеральным директором компании «Диджикай», которая создает цифровые решения для анализа операционной эффективности предприятий и производственных процессов. В сфере организации производств у Павла Биленко большой опыт: он запускал и затем возглавлял завод, который освоил выпуск в России продукции, которую ранее здесь никто не производил.

За время своей профессиональной деятельности он участвовал в сотнях проектах по созданию и модернизации производств на территории России и стран СНГ.

— Вы помогаете открывать цеха, заводы, производства. Есть ли рост запросов со стороны ваших потенциальных клиентов на эту услугу?

— Да, безусловно, рост заказов есть.

— Насколько он большой?

— Сложно охарактеризовать одной метрикой, потому что запросы идут от разных участников рынка. Если малый и средний бизнес растет итерациями и эволюцией, то крупные корпорации растут с помощью крупных инвестиционных проектов. И заметнее в этом смысле, конечно, рост крупных корпораций.

Вот смотрите: группа компаний «Транснефть», в которой я работал директором предприятия по производству насосных агрегатов, за шесть лет начиная с 2015 года открыла помимо «Транснефть — Нефтяные насосы» (АО ТНН) еще пять заводов, которые производят различную продукцию для транспорта нефти.

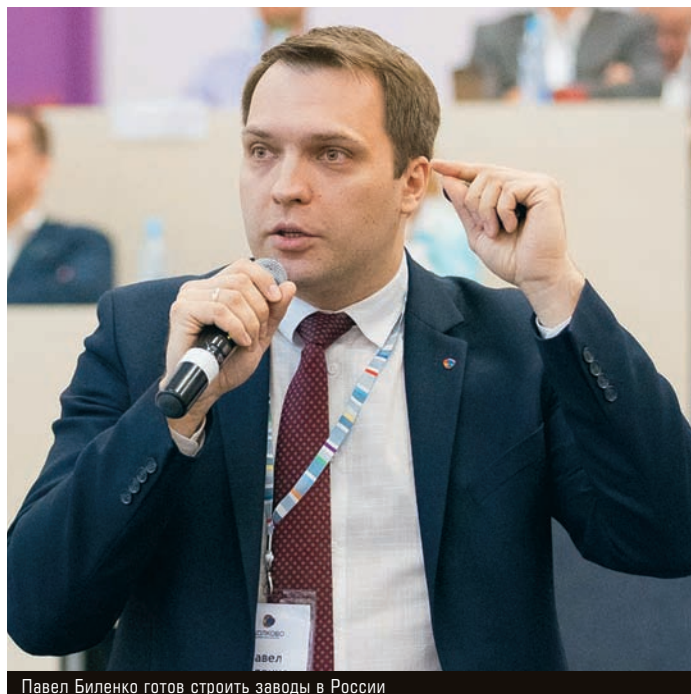
И благодаря этой управляемой эффективной стратегии импортозамещения «Транснефть» вышла всего на три процента импорта. Это число сопоставимо с уровнем, на который вышел Советский Союз — я специально недавно проводил исследование — к 1938 году. Как страна, а не как отдельная группа компаний. СССР смог себя обеспечить производством более чем на 95 процентов по сложным видам оборудования.

Если говорить про другие крупные корпорации, то в ходе программ, которые как профессор бизнес-практики я веду в школе управления «Сколково», в 2017–2022 годах я спрашивал у команд руководителей крупных нефтехимических и нефтегазовых компаний: какой процент технологического оборудования вы закупаете в Европе?

Как вы думаете, какой ответ я получал?

— Я думаю, что под сто процентов.

— Да, 90–95 процентов. В 2022 году произошла корректировка с фокусом на Китай, а в 2023 году всё больше на производство в РФ. Пока, правда, только по запчастям и деталям.



Павел Биленко готов строить заводы в России

из личного архива Павла Биленко

В сентябре я выступал на Тюменском нефтегазовом форуме, рассказывал о кейсах развития технологической независимости российских промышленных предприятий. И я обратил внимание уважаемых людей, которые там собрались и которые ответственны в том числе за импортозамещение, что «Транснефть» на своих восьми производственных предприятиях (по данным из открытых источников) в прошлом году получила выручку более 27 миллиардов рублей. В это же самое время в горнодобывающей отрасли крупнейшие пять компаний за год потеряли на росте стоимости деталей и запчастей более 40 миллиардов рублей. Я им сказал: «Вы знаете, на эти сорок миллиардов можно было построить десять заводов. Новых, загруженных, производящих востребованную продукцию с понятными производственными программами, которые в России будут производить сначала запчасти, а потом оборудование». Но не скажу, что наблюдается высокая динамика: они не бросились создавать собственные производства. Особенно горнодобывающие корпорации. Они, как ни странно, более инерционны по сравнению с нефтегазом и нефтехимией. Они испокон веков на аутсорсе при производстве деталей, компонентов, сервисов, сегодня им интереснее выстраивать и развивать отношения с производителями Китая.

А вот нефтегазовые и нефтехимические корпорации в лице «Газпром нефти», «НоваТЭКа», «Сибура» в 2022 году хорошо поняли, что надо создавать свои инженеринговые центры, свои предприятия для производства сначала деталей, а потом, возможно, и оборудования.

Что касается небольших предприятий, то и здесь производство прирастает новыми цехами. Но тут другая проблема: для них неочевиден ответ на вопрос «а что именно надо произво-

дить?» Вопрос формирования долгосрочных производственных программ — решение той задачи, которую в 2014–2015 годах мы выполнили в АО ТНН, сегодня актуален как никогда.

Информация о номенклатуре продукции, которая нужна крупным индустриальным корпорациям, до производственных компаний, к сожалению, доводится не в полной мере, не с полной открытостью. Здесь федеральным и региональным органам исполнительной власти стоит проявлять значительно большую активность. А пока... Недавно прошла выставка «Технофорум-2023», рядом с Москва-Сити, где офисы многих наших министерств, в Экспоцентре. На конференции по развитию технологической независимости одна из обсуждаемых тем была «производство авиационных компонентов в России». И основной вопрос в зале был — «а где представители министерства промышленности и торговли?» Наверное, все в министерстве очень заняты, да, но информации о том, какая продукция нужна, которую бы собирали и агрегировали федеральные и региональные органы исполнительной власти и их дочерние зависимые общества и передавали бизнесу, не хватает.

— *«Транснефть» — это, конечно, хороший пример, но и производство насосов, а затем и завод электродвигателей делались при помощи итальянских компаний. То есть на иностранных технологиях...*

— Да, эти проекты были выполнены с помощью трансфера технологий. Через трансфер технологий выстроена огромная китайская экономика. Ничего зазорного нет, когда заключается контракт на совместное предприятие, где у европейской стороны небольшой процент, а вторая сторона перенимает опыт их конструкторов, технологов и затем сама создает новые сложные продукты.

История экономических отношений последних лет показала, что модель создания производств через строительство иностранными компаниями заводов на нашей территории, а не через трансфер технологий более рискованна для технологического суверенитета. Здесь можно привести в пример Калужскую область, где за десять лет было создано 200 заводов, начиная с завода «Фольксваген» в 2006 году.

Чем отличается трансфер технологий от инвестиционного проекта иностранной компании, который она реализует в России? Инвестпроект — это сто процентов собственности европейского юридического лица, это отсутствие конструкторов и технологов в организационной структуре завода, то есть тех людей, которые создают результаты интеллектуальной деятельности и на их основе новый продукт. И это центр разработки в Европе. И когда в силу разных причин европейский партнер уйдет, попробуйте организовать производство на его конвейере. Это сейчас происходит в течение уже практически двух лет на предприятиях Калужской области. Очень сложно запустить в этих цехах производство новых автомобилей на другие типоразмеры с новым участником.

Поэтому, доказано на практике, трансфер технологий — более сложный, но более эффективный способ создать производство и развить промышленность.

— *Но проблема в том, что сегодня нет возможности его осуществить, по крайней мере с американскими и европейскими компаниями, японскими. И как быть в этой ситуации?*

— Обращаться к консалтингу. Обращаться к опыту людей, которые создавали технологии, проектировали и модернизировали новые предприятия, новые цеха. Какую ценность несет инженерный консалтинг? Это ценность людей, годами накапливающих уникальную экспертизу, которая сегодня необходима людям, работающим на заводах. Они создают технологические процессы для нового производства. В России, к сожалению, таких компаний сегодня немного, но они основаны людьми, накопившими ценный опыт и готовыми его передавать.

— *Например?*

— Например, инженерно-консалтинговая фирма «Умное производство». Сегодня на крупных машиностроительных предприятиях я часто встречаю инженеров и технологов, которые благодарят компанию «Солвер», которая занималась инженерным консалтингом и выполнила начиная с 1993 года несколько сотен проектов модернизации и создания производств. И объединила вокруг себя уникальных людей, кандидатов и докторов наук, инженеров, технологов, которые обеспечивали в том числе трансфер технологий.

— *Есть ли сегодня в России возможность построить предприятие, подобное челябинскому заводу по производству нефтяных насосов, опираясь на российские технологии?*

— Да.

— *Разработать технологию, внедрить ее, построить завод...*

— Да, есть.

— *«Транснефть» в свое время обращалась к итальянцам, потому что так было быстрее?*

— Есть специфический вид продукта. В случае «Транснефти» он называется «магистральный насосный агрегат». Это очень сложные машины. Это примерно как спецверсия тяжелого промышленного транспорта, сделанная под условия Крайнего Севера.

«Транснефть» прошла последовательный путь. Сначала она приобретала эти насосы у английской компании Sulzer. Эта компания примерно с середины прошлого века проектировала, создавала такие машины для всего мира. Затем «Транснефть» заключила контракты с российской группой компаний. Мы управляли производством этих магистральных насосных агрегатов с 2009 по 2014 год, я работал сначала заместителем, а потом и начальником департамента ВСТО. Мы внимательно изучили на нефтеперекачивающих станциях агрегаты Sulzer. И для ВСТО такие насосы поставляла российская группа компаний, но производство было организовано на украинском заводе.

И в процессе выполнения проекта «Транснефть» решила строить свой завод. Для того чтобы обеспечить трансфер технологии, нужен был партнер с сильной технологической экспертизой. В том числе для контроля всех стадий производственного процесса. И привлекли партнера из Италии. У меня, как у директора этого завода, было два заместителя из Италии по двум направлениям — контроль качества и производственные вопросы. И у нас, коллектива всего завода, была возможность регулярно к ним обращаться.

Важный момент здесь — глубина локализации. Если она велика — есть свое сырье, мехобработка, инжиниринг и так далее, — у вас появляется повод гордиться отечественным продуктом. А если вы просто продаете землю или отдаете ее в долгую аренду китайцам, то в чем здесь стратегия технологической независимости? А сейчас на Урале это происходит, и я смотрю на это с сожалением, потому что знаю, как работают предприниматели Китая, выжигая в регионе конкурентов. Нужно вести переговоры с ними, нужно создавать совместные предприятия. Если мы упустим этот шанс, эту возможность, мы заплатим за это большую цену через много лет.

Стройте сами!

— *Вы сказали, что СССР к 1938 году более чем на 95 процентов обеспечивал себя сложным оборудованием. А как с этим в современной России, есть оценки?*

— Стоит ответить на этот вопрос в отраслевом разрезе и в корпоративном. В корпорациях очень по-разному. «Транснефть», как мы уже обсуждали, 97 процентов необходимого сама для себя изготавливает. А у кого-то, наоборот, импорт продолжается под 80 процентов.

Информация о номенклатуре продукции, которая нужна крупным индустриальным корпорациям, до производственных компаний доводится не в полной мере, не с полной открытостью. Здесь федеральным и региональным органам исполнительной власти стоит проявлять значительно большую активность

С 2016 года я работал с командами руководителей многих крупных корпораций, проводил для них образовательные программы, знакомил их с материалами о трансфере технологий. Это были топ-менеджеры «Роснефти», «Ростеха», ОАК, «Сибур», «Евраз», «Алросы» и многих других корпораций. Могу сказать, основываясь на имеющихся у меня данных, что динамика создания и развития новых производств, к сожалению, была невысокая.

Вот представьте, вы всю жизнь обеспечивали, например, добычу нефти на импортном оборудовании и технологиях. И вдруг потеряли к ним доступ, и теперь вам нужно сделать выбор из нескольких опций. Первая. Как раньше, найти оборудование для добычи нефти от тех же партнеров, с которыми вы работали напрямую, но теперь поставить его через Турцию, или ОАЭ, или через Китай, заплатив «перекупам» в два-три раза дороже. Вторая опция — создать свое производство этого оборудования. Третья — найти домашнего производителя. И четвертая опция — найти китайские аналоги, а потом, возможно, сделать так, чтобы они организовали производство этого оборудования в России.

Вот вы бы лично по какой дороге пошли бы? И примите во внимание, что вы руководите корпорацией и на вас огромная ответственность за непрерывную добычу нефти. Второй и третий путь — это всегда путь высоких рисков. Но получается же у некоторых создавать новые производства в корпоративном контуре!

Поэтому в 2022 году чаще всего работала первая опция: «ничего, что цены растут, мы будем продолжать приобретать». А вот во второй половине 2023 года многие начали задумываться о четвертой опции.

Мы слышали от директоров наших корпораций, что китайское оборудование не сильно уступает европейскому в качестве, а иногда даже превосходит его. И дешевле европейского.

И второй момент: они увидели, что китайцы при понимании определенного объема рынка готовы заходить в российские регионы и открывать свои производства. И правительство КНР сегодня очень стимулирует их это делать — развивать производство в России.

— Но если мы идем по четвертому пути, то это может закончиться тем, чем закончился первый путь. Поэтому, как представляется, нужно развивать третий вариант. Что нужно сделать для того, чтобы это произошло?

— На регулярной основе региональным органам исполнительной власти и федеральным органам исполнительной власти обеспечивать коммуникацию между акционерами и директорами производственных предприятий и крупных корпораций.

Я с 2016 года видел несколько информационных потоков, содержащих номенклатуру оборудования, которое необходимо

производить в России. От Минэнерго, от Минпрома, от других федеральных органов исполнительной власти. Номенклатурные перечни продукции для импортозамещения собраны. Минпром и Минэнерго регулярно запрашивают у корпораций информацию о том, что им необходимо. То есть эта работа организована хорошо. А вот дальше должна быть работа с запуском НИОКР на мощностях средних и малых предприятий России, которые могли бы это оборудование сделать. Буду очень рад, если я здесь ошибаюсь, но я не вижу, как это организовано, к сожалению. Такая работа должна была быть организована с 2016 года. Уникальный пример Николая Петровича Токарева, его команды, партнеров государственной компании, которые сделали фактически технологическую революцию в своих сегментах в России, должен со стороны федерального центра как можно быстрее быть масштабирован для других корпораций. Но без поддержки, скажем, первых лиц этих крупных корпораций такой бы динамики тоже не возникло. Возникнет ли?

— Когда я общаюсь с предприятиями — производителями оборудования, например для горнодобывающей отрасли, они говорят: «Мы сделали агрегат, предлагаем корпорации его купить, а та спрашивает: “У вас есть референции? Нет? Приходите, когда будут”. Получается замкнутый круг: оборудование нельзя продать, потому что нет референций, а референций нет, потому что его никто без них не покупает. Как из него вырваться?

— Необходимы результаты опытно-промышленных испытаний, опытно-промышленной эксплуатации, для того чтобы получить референции. Динамика здесь есть. Сейчас руководители корпораций говорят, что готовы брать оборудование на опытно-промышленные испытания и эксплуатацию.

Но все равно задают вопрос: а зачем мне это делать, если можно взять китайское?

Тут, на мой взгляд, есть вопрос к соответствующим органам исполнительной власти, которые управляли бы этим процессом. Коммуникация с корпорациями должна быть на системном уровне. На мой взгляд, ее не хватает.

— То есть со стороны министерства частному предприятию, условному «Металлоинвесту» или Магнитке, должно быть дано указание: возьмите вот этот агрегат, поставьте у себя и испытывайте. Но ведь они спросят: а нам это зачем? на каких условиях? что нам за это будет?

— Для этого есть соответствующая налоговая политика, управление экономическими параметрами для этих предприятий, банковскими ставками и так далее. Много разных способов воздействия можно здесь придумать и обосновать. Пожалуйста, вы можете стать, например, вместе с этим предприятием резидентом территорий опережающего развития и свободных экономических зон, получая соответствующие улучшения финансовых моделей в виде налоговых послаблений.

Но, в конце концов, можно сделать простые вещи. Отведите руководителей корпораций на предприятия «Транснефти», и пусть там они сами себе объяснят, что дает производство для себя. Как часто был обмен опытом со стороны «Транснефти» с другими крупными корпорациями на тему системного обеспечения технологической независимости? Я могу поспорить, что, к сожалению, число таких транзакций близко к нулю. Мы мало учимся, мало извлекаем уроков из нашего недавнего прошлого. Всегда есть материальные и нематериальные нормы поощрения. Прежде чем мы применяем материальные, надо весь путь с нематериальными пройти. Собрать, например, директоров по импортозамещению, технических директоров всех этих корпораций, провести обучение.

Это надо было делать в начале 2022 года, а лучше в 2016 году. Но этого, к сожалению, не было. Сможем ли мы научиться на своих ошибках и использовать накопленные лучшие практики? ■

Алексей Долженков, Евгения Обухова, Александр Столяров Поправили базу

Экономисты дружно ждут замедления ВВП в 2024 году — ведь экономике придется расти уже с высокой базы. Но будущая динамика инвестиций остается загадкой

МОНОКЛЬ № 1–3 ДЕК. АПР. 2023 — 21 ЯНВАРЯ 2024



Российские производственные компании завершают год на позитиве и все еще видят хороший спрос

ДОМИТ СОРОКИН/ТАСС

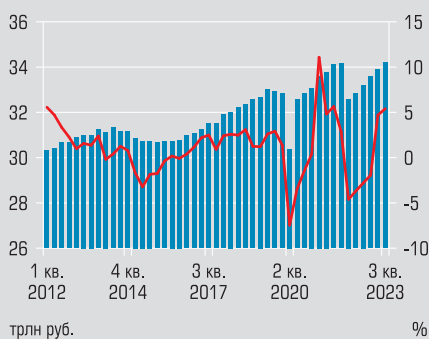
Весь этот год официальные структуры и инвестдома пытались догнать в своих прогнозах экономический рост, который превзошел все их ожидания. Ожидания были не то чтобы смелые, скорее откровенно пессимистичные: поначалу от 2023 года никто вообще не ждал роста, российской экономике предрекали очередное снижение. Один лишь «Эксперт» уже в феврале выступил с шокирующим тогда прогнозом, что в 2023–2024 годах рост ВВП может составить 4–6%. Этот наш прогноз опирался на уже известные тогда цифры роста промышленного производства, которое начало активно расти во второй половине 2022 года, а также на три ключевых фактора, начавших действовать еще до СВО: активное импортозамещение в обрабатывающем секторе экономики, поворот на Восток, изменение структуры внутренних доходов страны в пользу широкого круга граждан. Плюс присоединение новых регионов. (Подробнее см. «А дальше — борьба и экономический рост», «Эксперт» № 9 за 2023 год.)

Весной и широкому кругу экономистов стало очевидно: снижения не только не будет, мы выходим на темпы роста выше 3%.

За десять месяцев 2023 года ВВП России вырос на 3,2% год к году, полностью компенсировав прошлогоднее снижение и увеличившись на 1,1% даже относительно

«докризисного» уровня двухлетней давности, а по итогам 2023 года в целом ВВП страны может вырасти даже больше, чем на 3,5%, констатируют аналитики сервиса «Газпромбанк инвестиции». По их мнению, в основном это стало возможным за счет высокого бюджетного импульса, стимулирования частных инвестиций в основной капитал и высоких цен на нефть.

Реальный ВВП превзошел уровни до СВО График 1



■ Квартальный ВВП, в ценах 2021 года, с исключением сезонного фактора
■ Рост ВВП к соответствующему кварталу предыдущего года (правая шкала)

Источник: Росстат

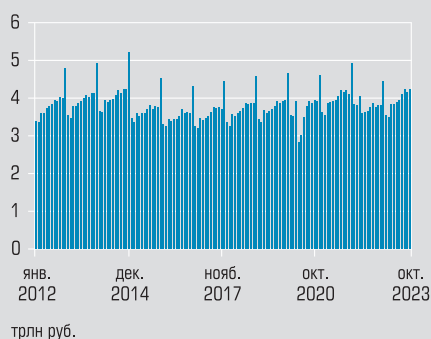
Промышленное производство: впечатляющий рост с весны 2023 График 2



% к соответствующему месяцу предыдущего года

■ Динамика промпроизводства

Источник: Росстат

Розница в реальных ценах вернулась к максимумам 2021 и 2012–2014 годов **График 3**

■ Оборот розничной торговли в реальном выражении (коррекция по ИПЦ к октябрю 2023)

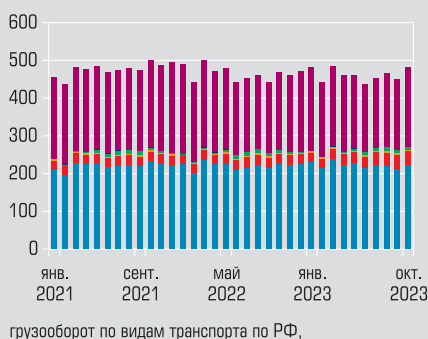
Источник: расчеты «Монокля» по данным Росстата

В то же время факт остается фактом: в уходящем году быстро росло промпроизводство, а потребительский спрос поддерживал этот рост: розничные продажи в реальном выражении вернулись к пикам 2021 года.

Плюс рост инвестиций — даже не рост, а настоящий бум: за январь–сентябрь они составили 20 трлн рублей, это на 10,8% больше в реальном выражении, чем годом ранее. Последний раз такой годовой темп роста инвестиций в основной капитал наблюдался в 2011 году, и даже в период мощного послепандемийного восстановления в 2021-м рост составил всего 8,6% (подробнее см. «России нужны станки, дороги и умные люди», «Монокль» № 9 за 2023 год).

К концу года реальность была принята ЦБ и традиционно недоверчивым финансовым сообществом, и тут же встал вопрос: а чего же ждать от 2024 года?

Консенсус таков: рост в пределах 1–1,5% (см. таблицу 2), так как 2023-й был некой аномалией и восстановлением после 2022 года. Жесткая (даже жесткая) денежно-кредитная политика дает основания ждать замедления кредитования как бизнеса, так и граждан и, соответственно, снижения спроса. Традиционной темной лошадкой выступают инвестиции: после их скачка почти на 11% за девять месяцев 2023 года вроде бы, по всем принятым в финансово-экономической среде канонам, рост должен замедлиться. Но произойдет ли это и если да, то до каких темпов, — это, пожалуй, самый сложный вопрос.

Грузооборот: пока не дотягивает до 2021 года **График 4**

■ Железнодорожный ■ Автомобильный
■ Морской ■ Водный (внутренний)
■ Воздушный ■ Трубопроводный

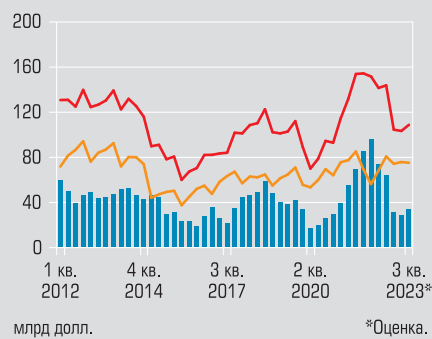
Источник: Росстат

Сокращение или нормализация?

«В 2023 году и инвестиции в основной капитал, и розничный товарооборот стали приятными сюрпризами, — говорит начальник отдела макроэкономического анализа и прогноза Института ВЭБ **Сергей Пухов**. — Рост инвестиций в основной капитал в 2023 году в реальном выражении ускорился до 9,4 процента после роста на 4,6 процента в 2022 году. Однако в дальнейшем рост начнет замедляться из-за высокой базы, и в 2024 году, как мы ожидаем, рост составит всего 0,6 процента. Розница в 2023 году вырастет на 6,6 процента, а в 2024-м рост замедлится до 2,6 процента».

Сергей Пухов подчеркивает: в номинальном выражении ВВП и инвестиции в 2024 году продолжат расти. К примеру, по прогнозам Института ВЭБ, инвестиции в основной капитал увеличатся в номинале с 34 до 37 трлн рублей. Но дальше встает вопрос, как скорректировать этот рост на изменение цен. «Основной вклад в рост номинальных ключевых макропоказателей внесет рост цен на 7–9 процентов, чем и объясняется прогнозируемое торможение роста экономики в реальном выражении, — объясняет экономист. — В таком дефляторе «оседает» практически весь номинальный рост».

В Институте ВЭБ видят и другие признаки торможения инвестиционной и потребительской активности: например, импорт за последние полгода практически не показал роста. Первоначально

Торговый баланс: экспорт снова начинает обгонять импорт **График 5**

■ Торговый баланс ■ Экспорт ■ Импорт

Источник: Банк России

но сказывалось ослабление рубля, а в последние месяцы — рост процентных ставок и удорожание кредитования. Ужесточение ДКП, при прочих равных, сделает импорт еще дороже, предполагает Сергей Пухов, а из-за рубежа к нам по-прежнему поступает значительная часть инвестиционных товаров.

«На фоне высокой базы 2023 года, когда рост экономики составит в районе трех процентов, в следующем году рост замедлится, — соглашается **Сергей Коньгин**, старший экономист инвестиционного банка «Синара». — Мы ожидаем рост вблизи 1,5 процента в 2024 году. Основное замедление будет происходить в инвестициях и потребительской активности. Высокие ставки стимулируют сберегательную модель экономики, при которой накапливаются ресурсы для использования в будущем». Рост инвестиций, считают в «Синаре», составит 2–3%, что означает сильное замедление по сравнению с 2023 годом. Основной вклад в разгон инвестиций в 2023-м внесли бюджет, а также скачок кредитования. В наступающем году в инвестбанке ожидают торможения этих эффектов.

Аналитики «Газпромбанк инвестиций» призывают не забывать о жестких денежно-кредитных условиях. «Обратной стороной «буста» экономики России стало ускорение инфляции. Сегодня она существенно превышает четыре процента в пересчете на год и скорее увеличивается, чем замедляется, — отмечают в «Газпромбанк инвестициях». — При этом сводный индекс цен произво-

Как менялись прогнозы роста ВВП в течение 2023 г.

Таблица 1

	Конец 2022 г.	Февраль 2023 г.	Март 2023 г.	Апрель 2023 г.	Май 2023 г.	Июль 2023 г.	Август 2023 г.	Сентябрь 2023 г.	Октябрь 2023 г.	Ноябрь 2023 г.	Декабрь 2023 г.
Минэкономразвития	-0,8	-0,8	-0,8	1,2	1,2	1,2	1,2	2,8	10 мес. 3,2% г/г		
Банк России	-4/-1	-1/+1	-1/+2	0,5-2	0,5-3	1,5-2,5	1,5-2,6	1,5-2,7	2,2-2,7	превысит 3%	
ЦМАКП	-2,5/-2,3	-0,7/-0,4	-0,4/0	0,5-1	0,8-1,1	1,5-1,8	1,6-2,0	2,2-2,5	2,3-2,5	2,8-3	
«Монокль»		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4

Источники: Минэкономразвития, Банк России, ЦМАКП, «Монокль»

Выработка электроэнергии: умеренный позитив График 6



Источник: Росстат

Нехватка кадров стимулирует рост зарплат График 7



Источник: Росстат

В текущем году продажи грузовиков достигнут рекорда График 8



Источник: Автостат, «Автостат-Инфо»

дителей продукции, поставляемой на внутренний рынок, — показатель промышленной инфляции — отражает еще более тревожные цифры: рост на 23,1 процента год к году по состоянию на конец октября по сравнению с 16,7 процента в сентябре и 10,6 процента в августе. Поскольку рост цен производителей еще не полностью отразился в ценах на потребительские товары и услуги, годовая инфляция еще несколько месяцев будет возрастать по мере выхода из низкой базы расчета конца 2022-го — начала 2023 года, прежде чем начнет снижаться под воздействием высоких процентных ставок. Это говорит в пользу сохранения жесткой денежно-кредитной политики Банком России в ближайшие несколько месяцев, что неизбежно приведет к снижению кредитования и спроса, инвестиций в основной капитал и замедлению экономики РФ в следующем году». В 2024 году рост инвестиций в капитал составит в лучшем случае 4–5%. Однако здесь тоже речь идет скорее о нормализации темпов роста, а вовсе не об их снижении, уверяют аналитики.

В «Газпромбанк инвестициях» тоже ждут роста ВВП на 1,5%: реализация набранного в этом году портфеля промышленных заказов, освоение уже начатых инвестиций в основной капитал, импортозамещение и высокий уровень бюджетных расходов, которые станут еще больше в 2024 году, поддержат рост экономики РФ, даже несмотря на возросшую стоимость кредита. «В этом году было начато строительство множества новых производств, запущены программы импортозамещения, финансирование и реализацию которых никто не будет останавливать даже в случае еще большего повышения ключевой ставки, — рассуждают аналитики сервиса. — Что касается структуры инвестиций, то доминирующая часть прироста инвестиций в основной капитал будет

обеспечена нефтегазовой промышленностью, в том числе обрабатывающими комплексами, которые будут увеличиваться, даже несмотря на ограничения на добычу нефти в рамках соглашения ОПЕК+. Продолжается также строительство нефтегазохимического комплекса в Усть-Луге, Амурского газохимического комплекса, Амурского ГПЗ, Иркутского завода полимеров, реализация проекта «Восток Ойл» и СПГ-проектов «НоваТЭКа», газификация российских территорий и реализация других крупных инвестпроектов».

«Хороший рост ожидается в отраслях, «сидящих» на бюджете либо базовом потреблении, в восстанавливаемом автотроме. И не очень хороший — в отраслях, живущих на кредитные деньги или от кредитов населения», — резюмирует главный экономист рейтингового агентства «Эксперт РА» **Антон Табах**.

Пока не тормозим

Интересно, что экономика в четвертом квартале 2023 года пока не подает каких-то заметных признаков торможения, даже несмотря на то, что ключевая ставка уже на уровне весны 2022 года.

«Текущая динамика экономических показателей и все еще высокие индикаторы делового климата говорят о том, что экономика замедляется не так быстро,

как ожидало правительство. ВВП в четвертом квартале 2023 года вырастет на 4,1 процента год к году», — констатируют в «БКС Мир инвестиций».

Действительно, в свежем декабрьском мониторинге предприятий ЦБ фиксирует: индикатор бизнес-климата (ИБК) в декабре вырос и заметно превысил среднее значение за 2021 год. Это четвертое повышение подряд. Рост ИБК определялся улучшением как текущих оценок, так и краткосрочных ожиданий. Позитивные ожидания компаний в сфере производства улучшились, текущие оценки компаний по выпуску повышаются второй месяц подряд. Вновь улучшились и ожидания предприятий относительно спроса — эти ожидания остаются вблизи максимумов текущего года. Из этого следует, что, скорее всего, предприятия продолжат инвестировать, чтобы закрыть спрос, который они видят.

Косвенные индикаторы пока тоже скорее позитивны: производство электроэнергии (статистика по потреблению уже год как закрыта) в октябре оказалось немного выше октябрьских данных в 2019–2022 годах, розница, как уже говорилось, на пиках, и реальный рост зарплат будет поддерживать ее и дальше; бумируют продажи средних и тяжелых грузовиков — в 2023 году их будет продано 150 тыс. единиц, на 16% больше, чем в суперуспешном 2012-м (подробнее см. «Тягачи и самосвалы тянут рынок грузовиков», «Моноколь» № 8 за 2023 год). Предложение инвестиционных товаров превысило уровень до СВО.

Наконец, важный момент: ДКП очень важна для инвестиций, будь она более «человечной» — мы бы определенно имели уже другую экономику, но почти 60% в источниках инвестиций — это собственные средства предприятий, 17,3% — бюджетные и только 9,2% — кредиты банков. Это означает, что запретительные ставки будут иметь весьма ограниченное влияние на инвестиции. ■

Диапазон ожиданий по ВВП в 2024 г. Таблица 2

Институт/компания	Прогноз роста ВВП на 2024 г. (%)
Институт ВЭБ	1,6
«Газпромбанк инвестиции»	1,5
ИБ «Синара»	1,5
Райффайзенбанк	1,5
«Эксперт РА»	1,3
БКС	1
Банк России	0,5–1,5
Совкомбанк	–1,1

Источник: данные компаний

Евгений Огородников

Ой, всё: почему США признали потолок цен на нефть бесполезным

Российский нефтегаз показал чудо адаптации к санкциям. Провал «запрета» на российскую нефть признали даже американские и европейские СМИ, аналитики и законодатели. Мировой рынок не может жить без российской нефти, поэтому отказаться от нее невозможно



Нефтяной танкер преодолевает Суэцкий канал

«Э

кономика России продемонстрировала чрезвычайную устойчивость», — написала центральная американская газета The Washington Post в конце 2023 года. После публикации статьи группа конгрессменов предложила советнику по национальной безопасности президента США Джей-ку Салливану отменить потолок цен на российскую нефть и ввести против России «всеобъемлющий режим энергетических санкций», который, по их мнению, будет эффективнее ограничивать доходы РФ.

Удивление и отчасти паника среди американских аналитиков и законодателей понятна: после того как Киев отклонил Стамбульские соглашения, СВО приняла затяжной, позиционный характер, а это в первую очередь борьба не столько фронтов, сколько логистики,

производств, бюджетов — то есть потенциалов экономик. Противостояние Россия — НАТО заметно расширилось, перейдя из сугубо военной плоскости в финансово-экономическую сферу.

И по итогам почти двух лет счет в пользу России. Основную индустрию страны — нефтегазовую — удалось сохранить. Санкции не разрушили бизнес металлургов, угольщиков, химиков, банкиров. Промышленность быстро растет. То есть на операционном уровне экономика Россия устояла. Европе же даже частичный отказ от поставок из России лишь в 2022 году обошелся в триллион евро. Конечно, понес потери и российский бизнес, но счет идет на десятки миллиардов недополученной выручки от продажи нефти, которая ушла в Азию с дисконтом; от взорванных газопроводов и недопоставок природного газа; взятых в управление НПЗ «Роснефти» в

Германии и т. д. Однако на фоне происходящих геополитических изменений наши потери весьма умеренные.

Скорость изменений и их масштабы действительно впечатляют: энергетический союз Россия — Европа, выстраиваемый последние полвека, был разрушен буквально за несколько месяцев, при этом ВВП России вернулся к активному росту уже в 2023 году.

Потолок нефтяной...

С целью задуть Россию весной 2022 года крупнейшие экономики мира стали вводить запрет на экономическое взаимодействие с нашей страной. Помимо заморозки резервов Центробанка, внесения практически всей банковской системы в SDN-лист минфина США (что означает запрет торговли в долларах США), перехвата управления во множестве российских зарубежных активов и ареста собственно-

сти физлиц за рубежом одной из основных санкций стало ограничение на торговлю российской нефтью. Так, 2 сентября 2022 года министры финансов стран G7 договорились ограничить цены на российскую нефть в пределах 60 долларов за баррель, чтобы уменьшить возможности России финансировать СВО, но при этом не увеличивать инфляцию доллара и евро от резко подорожавшей нефти.

Кроме того, большинство стран Европы, хотя бы де-юре, отказались от покупки российской нефти и нефтепродуктов. Впрочем, жадность взяла свое: Венгрия и Словакия выторговали себе возможность покупать нефть на несколько лет вперед, Греция — возможность перевозить нефть и нефтепродукты, Германия — возможность покупать казахстанскую нефть из российского трубопровода «Дружба», по составу идентичную русской флагманской нефти Urals.

В ответ на введение ценового потолка президент России **Владимир Путин** подписал указ о специальных мерах. Документ запрещает продажу российских нефти и нефтепродуктов, если физлица и юрлица прописывают в контрактах потолок цен. Впрочем, для компаний из Индии и Китая сделали исключение и разрешили покупать российскую нефть по ценам ниже 60 долларов за баррель. Уровень ценового потолка на российскую нефть был преодолен несколько месяцев спустя после его введения — летом 2023 года. А уже в октябре практически не было ни одной партии российской нефти, отпущенной по цене ниже 60 долларов за баррель. Средняя цена Urals составила 80 долларов (см. график 1).

...дверь скрипучая

Треть экспорта угля, половина нефти и три четверти газа (см. график 2) уходило из России в Европу в 2021 году. Россия как «страна-бензоколонка» работала исправно, снабжая ЕС дешевыми источниками ископаемого сырья,



а также платила штрафы, выписанные Стокгольмским арбитражем, давала возможность нажиться на перепродаже природного газа немецким трейдерам, модернизировала НПЗ в Европе (в Германии, Италии, Болгарии), строила там магистральные газопроводы, систему сбыта топлива и т. п.

Конечно, санкции были наложены на российский банки, металлургов, химиков, машиностроителей — то есть на множество субъектов российской экономики. Однако основной фокус был сосредоточен на российском нефтегазе. Причина такого фокуса именно в огромной роли нефтегазовой отрасли для российской экономики. В 2022 году экспорт из РФ достиг рекордных 591 млрд долларов, увеличившись без малого на 20%. 383 млрд долларов (или 64%) из этой суммы принесла России торговля минеральным топливом.

Кроме того, нефтегаз — основа российского бюджета. Так не только в России: согласно статистике МЭА, мировой нефтегаз направляет на выплату налогов половину своей выручки (см. график 3). Поэтому легко понять логику G7: эти страны, с одной стороны, не хотели ли-

шиться поставок российского топлива на мировой рынок, но желали заметно сократить доходную базу бюджета Российской Федерации. Казалось, что этого легко будет добиться через ценовое давление на российскую нефть.

В момент введения санкций вряд ли кто-то мог подумать, что Россия, создающая 2–3% мирового ВВП, сможет эффективно противостоять экономикам G7, объединяющим более 43% мирового ВВП, и странам, к ним примкнувшим. Однако, несмотря на рекордное число санкций (см. графики 4, 5) и разрыв отношений с традиционными рынками в Европе, российские компании на удивление быстро адаптировались к давлению извне.

Едем на Восток

«Выяснилось, что Индии и Китаю тоже особо не у кого было покупать нефть, кроме как у России. Потому что их привычные поставщики теперь поставляли нефть в Европу взамен российской. Произошел такой разворот, а лишней нефти на рынке не было. Поэтому Россия сейчас продает нефть в Индию и Китай без особенного дисконта», — заявил экс-глава департамента стратегии и инноваций «Газпром нефти» **Сергей Вакуленко** в конце 2023 года.

Казалось бы, просто взяли нефть и перенаправили ее с традиционных рынков сбыта на Западе на новые рынки сбыта на Востоке. Однако за таким элегантным решением стоит огромная работа всей нефтегазовой экономики. Российским нефтяникам в считанные месяцы необходимо было найти покупателей на половину экспортируемой нефти, придумать, как доставить эту нефть в прежде неданных для этих маршрутов объемах, выстроить новую систему финансовых расчетов и страхования.

Нельзя сказать, что по масштабам ничего подобного в современной торговой истории не было. Например, та же

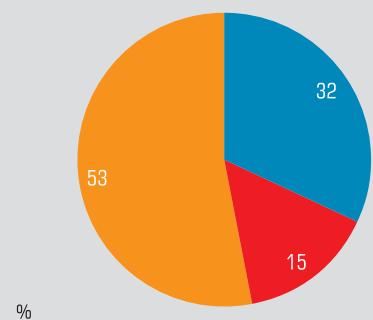
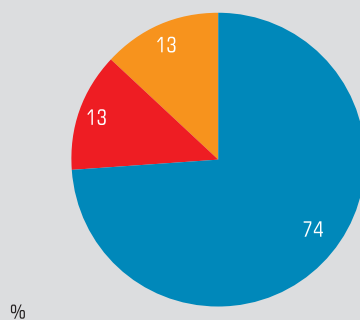
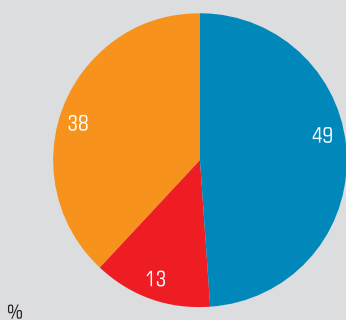
Основные рынки сбыта для российского ТЭК в 2021 году

График 2

Нефть и конденсат, 4,7 млн барр. в день

Природный газ, 252 млрд кубометров

Уголь, 238 млн тонн

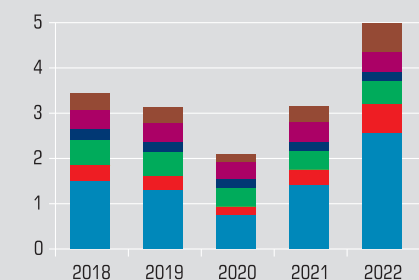


■ ОЭСР ■ Остальные страны ■ АТР

Источник: УЭИ минэнерго США

Распределение выручки нефтегазовых компаний

График 3



трлн долл.

■ Дивиденды и проценты ■ Операционные расходы
 ■ Переработка и распределение ■ Доставка
 ■ Добыча ■ Выплаты правительствам ■ Налоги

Источник: МЭА

Число санкций, введенных против России в разрезе стран

График 4



Односторонние санкции, введенные против России с 2014 года. Всего 17937.

Источник: по данным СМИ

Саудовская Аравия переориентировала свой основной экспортный поток из США в Китай и Индию. Однако эта операция заняла более десяти лет: с 2010-го по 2020-й. В комфортном режиме саудовцы методично перенаправляли потоки из США в Азию. Россию же в момент отрезали от десятилетиями строящейся инфраструктуры: трубопроводов, НПЗ, долгосрочных договоров поставки.

Можно выделить четыре ключевых фактора, позволивших российской нефти бесперебойно поступать на мировой рынок. Первый — политический: это создание союза ОПЕК+ в 2016 году. Второй — поддержка со стороны правительств Китая и Индии, которые благоприятствовали закупкам российской нефти национальными переработчиками. Третий — изменение логистики и скупка теневого флота. Четвертый — изменение финансового сопровождения торговли нефтью и нефтепродуктами: поиск новых страховщиков, нефтетрейдеров, изменение валюты и банков для расчетов.

Однако самое главное — обход Россией наложенных на нее незаконных санкций стал возможен из-за множе-

ственных ошибок и непоследовательности внешней политики американского Белого дома на протяжении последних десятилетий. В частности, в случае сохранения в рабочем состоянии нефтяной промышленности Ливии, Ирана и Венесуэлы на мировом нефтяном рынке были бы резервы для компенсации полностью остановившегося экспорта из России. Впрочем, в этом году Штаты попытались вернуть в мировую экономику нефть из этих стран, однако это требует времени и гигантских инвестиций.

Свою роль сыграла жадность, а порой и отсутствие выбора у многих европейских и ближневосточных компаний. Так, большую роль в российской адаптации к санкциям сыграли ОАЭ и Турция. Если Турция сделала ставку на перепродажу российского зерна, угля, металлов, природного газа, то ОАЭ сфокусировались на нефти и нефтепродуктах, становясь «отбелителем» для «серого» топлива со всего мира.

Для ОАЭ приход русской нефти не стал неожиданностью. Страна уже несколько десятилетий позиционирует себя как ближневосточный финансовый хаб и выступает традиционным торговым окном для иранских производителей.

Россия возглавила топ введенных санкций

График 5

Санкции, введенные до 22 февраля 2022 года



ед.

Санкции, введенные после 22 февраля 2022 года



ед.

Источник: по данным СМИ

Со временем этот список расширился. В прошлом году среди импортеров нефти в нефтеизбыточные Эмираты Россия занимала 7%, уступая только Судану, Ливии, Ирану и Чаду (см. график 6).

Выгодный союз

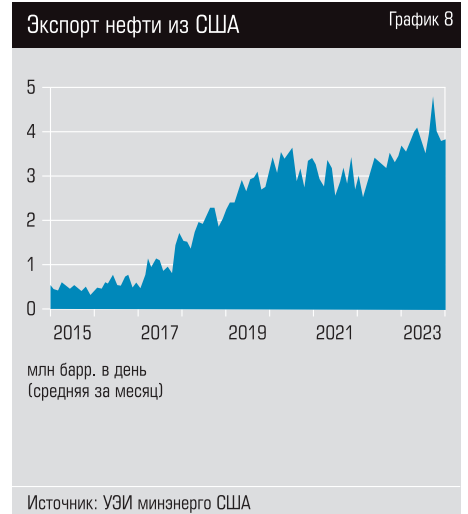
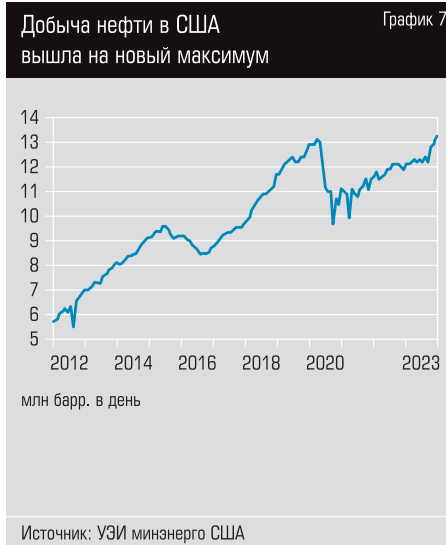
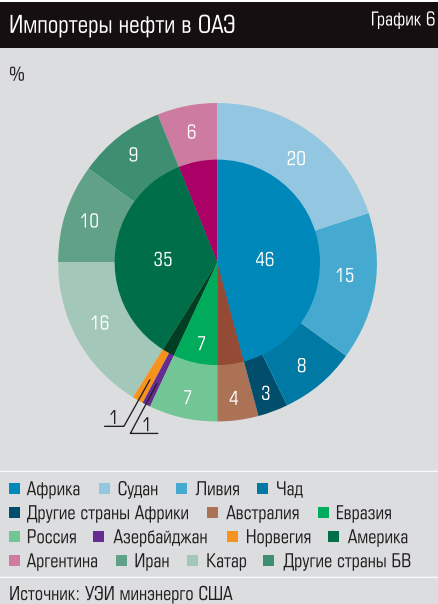
Трудно переоценить значение экономического союза России и Саудовской Аравии в рамках ОПЕК+. Это объединение было создано в 2016 году в результате присоединения десяти нефтедобывающих стран к ОПЕК для совместной координации работы. «Среди этих десяти стран был третий по величине производитель нефти в мире в 2022 году, Россия, которая добыла 13% мирового объема, или 10,3 миллиона баррелей в день», — пишет минэнерго США у себя на сайте.

Долгое время созданию этого объединения мешали большая политика и полное военное и политическое доминирование США на Ближнем Востоке. Сирийская кампания, успешно проведенная Россией, изменила баланс сил в регионе, между Россией и странами Ближнего Востока установились формальные и неформальные связи, открылась возможность для экономического союза.

Для понимания масштабов произошедших изменений: в 2022 году ОПЕК добывала около 28,7 млн баррелей сырой нефти в сутки, что составило 38% общего объема мировой добычи нефти. А ОПЕК+ в совокупности произвела около 59% мировой добычи нефти, 48 млн баррелей в сутки, и поэтому «влияет на баланс мирового рынка нефти и цены на нефть сейчас больше, чем когда-либо», констатирует минэнерго США.

Ключевая роль этого союза в том, что после наложения санкций на российскую нефть на рынке не обострилась конкуренция: другие участники картеля не спешили занять освободившиеся ниши, хотя имели возможность нарастить добычу и заместить до половины российской экспортной нефти. Ближневосточные монархии понимали, что, во-первых, это приведет к ценовой борьбе и падению цен на нефть с неминуемыми последствиями для их бюджетов и возможному развалу не только ОПЕК+, но и ОПЕК.

Во-вторых, в любой момент целью «ястребов» Белого дома может стать любая нефтеизбыточная страна. Поэтому любые успехи в создании двухуровневой системы торговли нефтью: нефть под ценовым потолком — для неугодных режимов и премиальная нефть, состоящая преимущественно из «молекул свободы», будут неминуемо тиражированы. «Страны — производители энергоресурсов, в данном случае нефти, все принимают



[создание ценового потолка] на свой счет — не на счет России, а именно на свой счет. Потому что все считают, что это только первая попытка навязать производителям административные правила регулирования цен», — заявил Владимир Путин.

Впрочем, в игру «выдави конкурента с рынка» активно играли производители нефти из США и Ирана (хотя на досанкционный потенциал последний так и не вышел). Добыча нефти в США вышла на новый максимум, как и экспорт американской легкой нефти (см. графики 7 и 8). Но даже если США смогут и дальше наращивать добычу, это не решает основную проблему мирового рынка нефти — дефицит тяжелых сортов.

Добываемая в Штатах нефть преимущественно легкая, из нее получается много бензина и мало дизеля и авиационного топлива. В то время как на мировом рынке нет проблем с бензином, а вот дизеля, спрос на который все время растет, наоборот, не хватает. Крупнейшие поставщики тяжелых сортов нефти — Россия, Иран и Венесуэла. Поняв, что без российской нефти мировой нефтяной баланс перестает сходиться, Белый дом начал ослаблять санкции против Ирана и Венесуэлы. Поставки из этих стран выросли в последние месяцы, однако насытить рынок они, как уже говорилось выше, после многих лет недоинвестирования не могут.

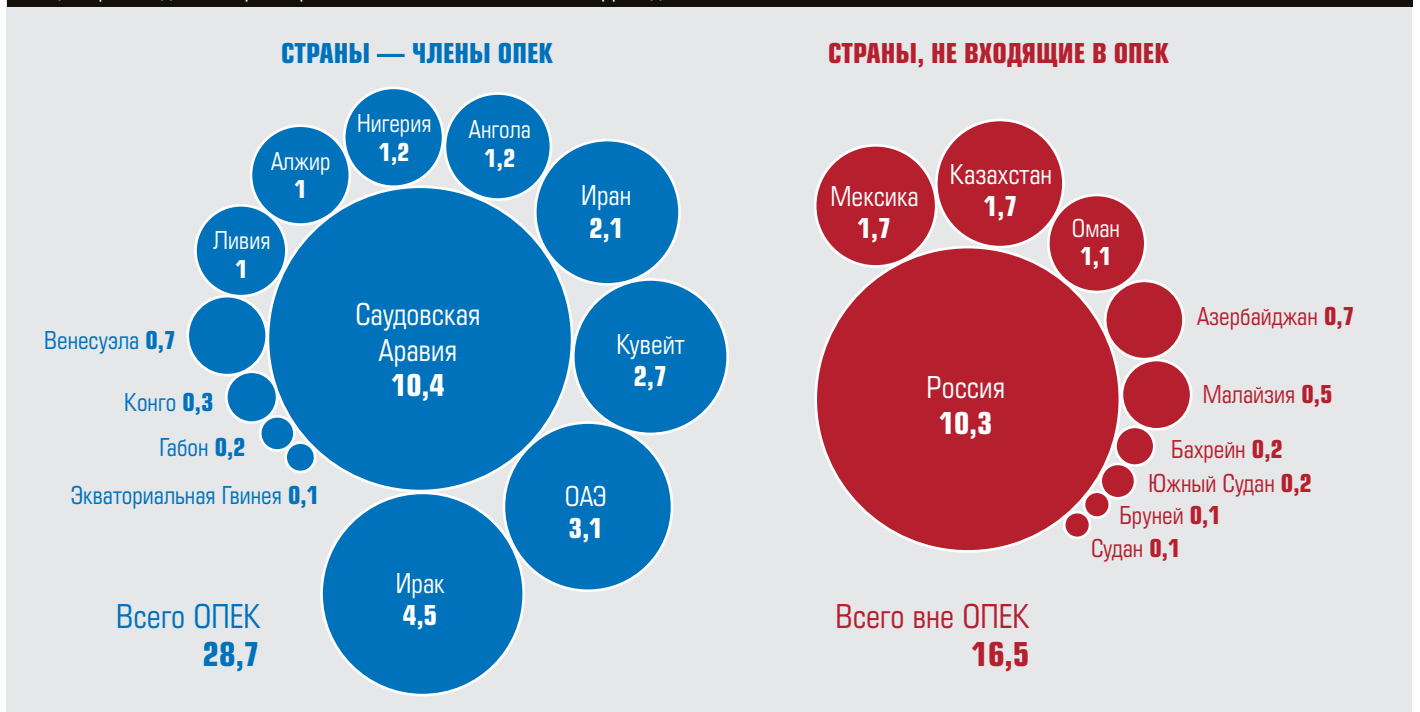
Делим рынок с ОПЕК

Важными оказались не только формальные договоренности о взаимном ограни-

чения добычи нефти, но и неформальные договоренности о поставках (или непоставках) нефти в ту или иную страну в рамках ОПЕК+. Так, российские поставщики смогли безболезненно зайти на нефтяной рынок Индии — третий в мире. На этом рынке место для российской нефти уступили в первую очередь ближневосточные поставщики во главе с Саудовской Аравией (см. график 9). Исторически и географически ближневосточные монархии имели тесные экономические связи с этой страной, и просто так уступать место на растущем рынке они вряд ли бы стали.

В итоге за короткий промежуток времени Индия обошла Китай как главный импортер российской нефти (см. график 10). Впрочем, ситуацию лучше назвать «созависимость»: доля России в структуре импорта нефти в Индию превысила в моменте 45%, цифра критическая и для

Общее производство нефти странами ОПЕК+ (2022 г., млн барр. в день)





Министр энергетики РФ Николай Шульгинов: «Нефтегазовая отрасль России выдержала санкционное давление»

ЕОП АЛЕВ/ТАСС

бителей в Китае и Индии через Суэцкий канал. Российская нефть на Суэце теперь доминирующий вид топлива, идущий этим путем. Впрочем, в этом году российский нефтегаз провел несколько пилотных рейсов и по СМП, перевезя в сумме около 2 млн тонн нефти по этому маршруту из портов Балтики в Китай.

Расследование Bloomberg так и не смогло установить, кто в итоге оказался конечным владельцем всех этих сотен судов, но самое интересное — кто является страховщиком многочисленных партий российской нефти. Запутанная сеть из различных компаний, зарегистрированных по массовым адресам в офшорах и с неотвечающими телефонами, — все это сильно озадачило корреспондентов издания.

«Санкции имеют благие намерения, — приводит слова **Бена Кэхилла**, старшего научного сотрудника американского Центра стратегических и международных исследований Bloomberg. — Но в итоге они привели к тому, что большой флот стареющих танкеров работает вне досягаемости западных регулирующих органов, предположительно с некачественной страховкой».

Кто торгует

Еще одна важнейшая инновация от российских нефтяников — выстраивание новой системы нефтетрейд-

га. Нефтетрейдер, имея минимальную маржу, занимается доставкой нефти от десятков производителей и нефтепродуктов десятков видов к покупателю, а это сотни хабов во всем мире. Трейдинговая деятельность имеет множество переменных — порты отгрузки, цена фрахта судна, плечо доставки, страховки, различные системы премий и дисконтов на нефть и нефтепродукты, которые все время меняются. Это и проблемы различных банков-контрагентов, находящихся в разных юрисдикциях, особенности национальных законодательств, ограничения на движения капиталов и т. д.

До введения санкций большая часть российской нефти продавалась несколькими мировыми трейдерами — Gunvor Group, Vitol Group, Glencore Plc и Trafigura Group, зарегистрированными в Великобритании и Швейцарии. Странах, правительства которых выписали наибольшее число санкций против России. Естественно, эти компании отказались торговать российской нефтью.

В итоге российским нефтяникам пришлось в срочном порядке создавать новые трейдинговые структуры (см. график 11). На смену мировым грандам пришли никому не известные компании с неясной принадлежностью и штаб-квартирами от Гонконга до Дубая. «За исключением Lukoil and Litasco Entities,

China National Petroleum Corp. и Indian Oil Corp. все пять крупнейших сегодняшних покупателей российской нефти являются неизвестными организациями», — пишет Bloomberg.

При этом в обходе санкций российскими нефтяными компаниями, очевидно, есть и доля юмора и сарказма. Например, танкер Turba получает услуги по классификации судов — документацию, подтверждающую соблюдение международных морских правил, — от компании Mediterranean Shipping Register, зарегистрированной в Лондоне на Бейкер-стрит, где жил вымышленный детектив Шерлок Холмс. А названия двух крупнейших нефтетрейдеров — Bellatrix Energy и Nord Axis Ltd — явно позаимствованы из книги о Гарри Поттере английской писательницы Джоан Роулинг.

Если судить по раскрываемым данным финансовой отчетности крупнейших российских компаний, то санкции если и сказались на их прибыли и выручке, то не сильно. Очевидно, большее влияние оказали просевшие цены на нефть и добровольные ограничения на добычу нефти со стороны ОПЕК+.

«Нефтегазовая отрасль России в 2023 году выдержала санкционное давление, смогла обеспечить потребителей энергоресурсами», — заявил министр энергетики РФ **Николай Шульгинов** в интервью телеканалу «Россия 24». ■

Алексей Щукин

РЫНОК ЖИЛЬЯ ОХЛАЖДАЮТ

Правительство ввело ограничения в программы льготной ипотеки. Но сделать это нужно было два-три года назад: за это время на рынке жилья накопились серьезные дисбалансы



Важнейший дисбаланс рынка жилья — то, что готовое жилье стоит дешевле строящегося

ВАЛЕРИЙ ШАРГУПЛИН/ТАСС

Центробанк уже год назад начал предупреждать о перегреве рынка жилья и риске формирования на нем пузыря: цены на новостройки с 2020 года выросли почти вдвое. Однако регулятор ничего не мог поделать с источником перегрева — программами льготной ипотеки. Лоббисты стройки были сильнее. После повышения ключевой ставки ЦБ льготная ипотека стала не только рискованной, но и крайне обременительной для бюджета. Бюджетные субсидии выросли кратно. В 2023–2024 годах на поддержание льготной ипотеки, по подсчетам Минфина, нужно будет потратить 450 млрд рублей.

На угрозу бюджету правительство отреагировало оперативно. Не дожидаясь июля 2024 года, когда программы льготной ипотеки должны закончиться, в них внесли ряд изменений. «Закупивание

гаек» должно снизить спрос на жилье не менее чем на 20%. Главные вопросы рынка жилья теперь таковы: он охладится или будет заморожен? Смогут ли банки с девелоперами удержать сильно выросшие цены? И что будет с многочисленными дисбалансами рынка?

Ипотека стала чуть менее доступна

Правительство экстренно скорректировало параметры программы льготной ипотеки. Вот самые важные изменения, вступившие в силу с 23 декабря. Первая, наиболее существенная новация: первоначальный взнос по программе с господдержкой (ипотечная ставка 8% годовых) повышен с 20% от стоимости квартиры до 30%. Три месяца назад правительство уже поднимало первоначальный взнос с 15 до 20%, но это не остудило рынок. С учетом сентябрьских изменений перво-

начальные взносы по ипотеке с господдержкой выросли в два раза, это отсекает от рынка значительную часть потенциальных заемщиков.

Изменение второе: до 6 млн рублей снижен максимальный размер кредита для всех регионов. Ранее для ряда регионов — Москвы, Подмосковья, Санкт-Петербурга и Ленинградской области — были установлены особые правила с лимитом в 12 млн рублей. «Уменьшение лимита кредитования до шести миллионов рублей означает фактическое сворачивание льготной ипотеки для Москвы», — считает руководитель аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости» (IRN.RU) **Олег Репченко**. Для сравнения: в Москве за 6 млн рублей можно купить только студию комфорт-класса площадью 20 кв. м.

Третье: под запрет подпадает комбо-ипотека, когда кредит с господдержкой

«смешивался» со стандартной рыночной ипотекой. Заемщику это позволяло значительно увеличить сумму совокупного кредита. Четвертое ограничение связано с количеством льготных ипотечных кредитов у одного заемщика. С 23 декабря покупатель может иметь только один кредит, где он выступает заемщиком или поручителем. Например, человек, взявший кредит с господдержкой, в будущем не имеет права взять семейную ипотеку.

Эти изменения всерьез снизят спрос на ипотеку, а вслед за ней и на новостройки. «Повышение взноса до 30 процентов и уменьшение лимитов в столичных регионах снизит число сделок на 25–30 процентов», — считает руководитель «ЦИАН. Аналитики» **Алексей Попов**. Однако падение спроса может быть и более чувствительным. «В Санкт-Петербургской агломерации ипотеку использовали в 87 процентах сделок. Из них 55 процентов приходилось на программу с господдержкой», — делится цифрами директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость» **Ольга Трошева**.

Решение об охлаждении рынка ипотеки, безусловно, правильное. Инструменты выбраны подходящие. Но проблема в том, что решение крайне запоздалое. Сделать это нужно было еще два-три года назад. Введение льготной ипотеки в 2020 году для спасения рынка новостроек привело к бурному росту цен, девелоперы фиксировали рекордные прибыли. Есть мнение, что само решение о субсидировании бюджетом ипотеки было ошибкой. «Льготная ипотека — это антибиотик, который нужно применять только в острую фазу болезни, — говорит IRN.RU Олег Репченко. — Она была нужна в 2015 или 2022 годах, когда ключевая ставка улетала в космос и надо было в моменте

поддержать продажи на рынке жилья. Но запуск льготной ипотеки в ковидный кризис при ключевой ставке на уровне 5,5–4,5 процента — это огромная ошибка. Антибиотик превратился в наркотик, а рынок недвижимости — в наркомана, который сидит на игле все более дешевой ипотеки».

Еще одна ошибка заключается в том, что льготную ипотеку держали более трех лет, позволяя рынку перегреваться. Экстренная временная мера стала постоянной, Центробанку удалось лишь увеличить ставку льготной ипотеки с 6 до 8%. «ИВЛ, аппарат искусственной вентиляции легких, включили. А потом забыли выключить», — говорит генеральный директор консалтингового агентства GМК **Сергей Разуваев**. Нежелание отменять льготную ипотеку или хотя бы ее корректировать весьма странно, учитывая, что рынок девелопмента сегодня прозрачен для банков и правительственных структур: цифры об активности рынка можно видеть в онлайн-режиме. За несколько лет льготной ипотеки на рынке жилья накопилось достаточное количество дисбалансов.

Продаются ли новостройки

«Объем нераспроданного жилья в российских новостройках составил 71 млн кв. м. Это рекордный показатель», — написали в ноябре практически все деловые издания страны, ссылаясь на отчет госкомпании «Дом.РФ». Для сравнения: в 2020 году нераспроданного жилья было всего 54 млн кв. м. Вывод из этих цифр был сделан однозначный: дома пустые, квартиры не продаются, на рынке кризис. С учетом того, что девелоперы последние несколько лет показывали высокие прибыли, пользуясь господдержкой

в виде льготной ипотеки, публика стала злорадно предвкушать сложности у застройщиков. Однако если внимательно читать отчет «Дом.РФ», то оказывается, что госкомпания делает прямо противоположный вывод: у девелоперов сейчас все как минимум неплохо.

Поясним. Начнем с того, что «Дом.РФ» не считает, сколько непроданного жилья осталось в уже построенных домах. Такая статистика не собирается. Госкомпания сравнивает два показателя: какова совокупная площадь начатых проектов и сколько квартир в них продано. Портфель строящегося жилья в России на ноябрь составил 105,8 млн кв. м. В этих новостройках распродано 33%. Согласно аналитике «Дом.РФ», в этой цифре нет ничего аномального: за последние годы она колебалась в диапазоне 30–40%. Есть другой показатель — средняя по проектам степень стройготовности домов, она составляет сегодня 43%. «Равновесным» соотношением распроданности и стройготовности в среднем по портфелю «Дом.РФ» считает показатель 0,7 (распроданность отстает от стройготовности). Сейчас это соотношение 0,77, то есть стройки продаются в графике.

В целом рост площади нераспроданного жилья объясняется высокими темпами запуска новых проектов. За последний год новых проектов запускалось на четверть больше, чем выбывало. Запасы строящегося жилья растут. Более того, «Дом.РФ» отдельно отмечает, что в нераспроданных 71 млн кв. м более трети приходится на проекты, в которых продажи еще не начинались. Важно, что растут не только объемы строительства, но и количество продаж. В 2023 году они увеличились на 26% год к году. По итогам года «Дом.РФ» ожидает рекордного объема регистрации договоров долевого участия — около 750 тыс. сделок, это 36–38 млн кв. м жилья, проданного на стадии строительства.

Важный показатель, который характеризует затоваренность рынка и скорость продаж, — средний срок реализации непроданного строящегося жилья. По сути, он говорит о том, какой навес жилья есть на рынке: за сколько месяцев было бы продано все текущее жилье, если бы новых проектов не появлялось. Средний срок реализации непроданного жилья, по данным «Дом.РФ», сократился в 2023 году с 3 лет до 2,3 года. «Рынок вернулся к балансу из состояния избытка предложения. При этом по жилью с близким сроком ввода начал формироваться дефицит предложения», — отмечается в докладе «Дом.РФ».

«Сама по себе доля остатков в общем проектном объеме не показательна, поскольку различаются темпы реализации.

Динамика роста цен на новостройки в городах-миллионниках с начала 2023 г. Таблица 1

Город	Средняя цена (январь 2023 г.), тыс. руб. за 1 кв. м	Средняя цена (ноябрь 2023 г.), тыс. руб. за 1 кв. м	Изменение цены с начала года, %
Нижний Новгород	121	160	32
Челябинск	77	97	25
Воронеж	90	111	23
Екатеринбург	118	135	14
Ростов-на-Дону	104	119	13
Уфа	125	141	12
Красноярск	105	118	12
Самара	93	104	11
Омск	99	110	11
Пермь	106	116	9
Москва	300	324	8
Казань	154	162	5
Волгоград	94	98	4
Новосибирск	125	122	-2,5
Краснодар	151	147	-3
Санкт-Петербург	218	211	-3

Источник: «Авито Недвижимость»

Ситуация с реализацией жилья в различных городах России

Таблица 2

Город	Суммарная площадь непроданных квартир, кв. м	Суммарная площадь строящегося жилья, кв. м	Доля непроданных остатков по отношению к общей площади проектов, %	Среднемесячный темп продаж за последние 12 месяцев, кв. м/мес.	Прогноз сроков реализации проектных остатков, лет
Нижний Новгород	387 467	733 358	53	14 250	2,3
Красноярск	767 091	1 231 778	62	27 375	2,3
Пермь	668 970	1 100 144	61	21 777	2,6
Екатеринбург	2 177 371	3 371 369	65	66 364	2,7
Москва	8 600 246	14 771 338	58	247 264	2,9
Санкт-Петербург	3 543 670	5 942 473	60	100 520	2,9
Новосибирск	1 427 227	2 116 573	67	36 559	3,3
Московская область	4 537 266	7 123 696	64	115 268	3,3
Казань	626 690	967 610	65	15 861	3,3
Челябинск	306 946	448 939	68	7 736	3,3
Ростов-на-Дону	1 194 494	1 835 752	65	30 078	3,3
Волгоград	395 262	594 078	67	9 750	3,4
Уфа	802 276	1 218 817	66	19 003	3,5
Воронеж	818 641	1 233 902	66	16 612	4,1
Омск	248 380	323 869	77	4 726	4,4
Краснодар	3 202 758	4 278 935	75	59 235	4,5
Самара	671 251	951 551	71	10 712	5,2

Источник: bnMAP.pro

Важен прогнозный срок реализации текущего жилья, потому что этот показатель учитывает не только навес рынка, но и скорость продаж, — считает директор bnMAP.pro **Сергей Лобжанидзе**. — По нашим данным, вызывает опасения расчетный срок реализации новостроек более 36 месяцев. Расчетный срок реализации меньше трех лет можно считать безопасным». По данным bnMAP.pro, наиболее далеки от переизбытка Нижний Новгород и Красноярск, в них нереализованные остатки можно было бы продать за 2,3 года. Не стоит ждать потрясений Перми и Екатеринбургу: в них этот показатель составляет 2,7 года. Москва и Санкт-Петербург имеют примерно одинаковые прогнозные сроки реализации нераспроданных остатков — 2,9 года. Чуть хуже ситуация в Новосибирске, Казани, Челябинске, Ростове-на-Дону и Московской области — 3,3 года. Наиболее затоваренными рынками новостроек можно считать Краснодар (4,6 года) и Самару (5,1 года).

Дисбалансы и риски льготной ипотеки

Итак, на российском рынке новостроек кризиса пока нет: продажи идут весьма активно. Стимулятором выступают дешевые кредиты по программе льготной ипотеки. Плюс инвестиции в недвижимость активизировались в ответ на экономические потрясения — в частности, на резкое обесценивание рубля. Недвижимость традиционно рассматривается как консервативный актив, в котором можно сохранить сбережения.

С точки зрения Центробанка, главный риск текущей ситуации связан с резким ростом цен на недвижимость. По данным

регулятора, с 2020 года цены на жилье в новостройках выросли на 80%, на вторичное жилье — на 51%. ЦБ справедливо опасается, что в случае сдувания пузыря на рынке жилья залоги, находящиеся у банков, резко обесценятся, и это может вызвать банковский кризис.

Текущая модель рынка неустойчива в силу того, что быстрое удорожание жилья происходило на фоне стагнации доходов населения. Чтобы удержать высокую величину ежемесячных платежей по кредиту, банки максимально растягивают сроки кредитования. «Срок кредита на первичном рынке вырос до 26 лет. Сумма ипотечного кредита выросла почти в три раза. Общая задолженность по ипотеке — в семь раз», — подводит итоги трехлетнего периода руководитель аналитического отдела Уральской палаты недвижимости **Михаил Хорьков**.

Другой источник беспокойства ЦБ — ухудшение качества заемщиков. За последние два года доля выданных кредитов клиентам с показателем долговой нагрузки (ПДН, отношение суммы среднемесячных платежей к среднемесячному доходу) более 80% в сегменте новостроек выросла на 18 п. п., до 39%. В кредитах на готовое жилье показатель вырос на 20 п. п., до 43%. Центробанк же исходит из того, что в идеале банки не должны выдавать ипотеку заемщикам, которые тратят на обслуживание долгов больше половины своего ежемесячного дохода. «Состав ипотечных заемщиков заметно изменился. Из-за льготных программ ипотеку берут менее финансово обеспеченные люди, более чувствительные к ситуации, когда в экономике происходит что-то негативное. Теперь у них часто нет финансовой подушки безопасности,

зато есть потребительский кредит на первоначальный взнос», — рассказывает директор департамента банковского регулирования и аналитики Банка России **Александр Данилов**.

Минфин смотрит на ситуацию с льготной ипотекой через свою оптику. В 2019 году расходы из бюджета на компенсацию банкам составили 2 млрд рублей, в 2020-м, с введением ипотеки с господдержкой, они выросли до 40 млрд рублей в год. После повышения ключевой ставки ЦБ и с учетом накопительного эффекта расходы государства на субсидирование ипотеки выросли на порядок: в 2023–2024 годах потребуются не менее 450 млрд рублей. Внезапно для государства, инструмент оказался весьма неустойчивым к изменению ставки ЦБ. Поэтому Минфин и выступил инициатором ужесточения правил ипотеки с господдержкой.

Важный негативный результат ипотечной накачки — снижение доступности жилья. По расчетам ЦБ, если в конце 2019 года человеку для покупки новостройки площадью 50 кв. м необходимо было 6,3 года откладывать всю зарплату, то в конце 2022-го уже 8,4 года. Ипотека не привела и к улучшению потребительских качеств жилья: площадь квартир постоянно уменьшается, а этажность застройки растет. Сокращение площадей квартир — это удар по демографии страны, потому что отсутствие жилья или его теснота являются одними из главных причин решения семей не заводить детей.

Наконец, есть и этический момент. Массированные бюджетные субсидии в сфере ипотеки сопровождаются рекордным прибылями застройщиков. Круп-

нейшая девелоперская компания страны ПИК за первое полугодие увеличила EBITDA на 52% — до 54,5 млрд рублей. «Самолет» планирует, что его EBITDA за год вырастет с 48 млрд до 70 млрд рублей. Таким образом, деньги на спасение отрасли во многом превращаются в прибыль застройщиков и банков.

Важнейший новый дисбаланс — ситуация, когда готовое жилье стоит дешевле строящегося. «Я называю эту диспропорцию “эффектом “Мерседеса”. Для рынка недвижимости привычна ситуация, что готовая квартира стоит дороже, чем находящийся в стройке аналог. Иная ситуация на автомобильном рынке: когда ты выезжаешь за пределы автосалона на новом автомобиле, его цена сразу падает. Так вот, на рынке жилья Москвы сложилась аномальная ситуация, когда строящееся жилье дороже готового. Это связано с тем, что льготная ипотека с господдержкой значительно дешевле, чем кредитование на вторичном рынке. В мире такая ситуация сегодня есть только в России и Дубае», — говорит старший партнер сети агентств недвижимости Vysotsky Estate **Сергей Смирнов**. По данным ЦБ, средние цены на вторичном рынке ниже стоимости новостроек уже на 40%. Этот дисбаланс также наращивает риски в системе: стоимость залогов завышена, новостройки после окончания строительства в какой-то момент будет невозможно продать по высоким ценам.

Спрос падает, предложение растет

Каковы же стартовые позиции рынка новостроек в 2024 году? «Рост первоначального взноса по льготной ипотеке до 30 процентов снизит объем кредитования по госпрограммам на 30–35 процентов. А в результате дальнейшего ужесточения сокращение продаж может достигнуть 70 процентов», — прогнозирует руководитель ипотечного управления ВТБ **Сергей Бабин**. Напомним, в июле ипотека с господдержкой может быть отменена в целом: это еще больше уменьшит спрос на жилье. За счет ипотеки с господдержкой сейчас идет более 40% сделок с новостройками, именно на столько может измениться и спрос. Часть этого падения будет компенсирована другими видами льготной ипотеки (семейная, IT) или перетоком спроса с вторичного рынка, где ставки, после повышения ключевой ставки Центробанка, стали заградительными.

Предчувствуя падение спроса, застройщики могли бы сократить вывод новых проектов, однако предложение новостроек значительно выросло. По данным «Дом.РФ», запусков новых проектов в 2023 году было на 20% больше,

Динамика доли проданного жилья в строящихся жилых домах



чем годом ранее. Большинство девелоперов, накопив финансовый жирок, приняли решение не готовиться к сложным временам, а расти. «У застройщиков за последние годы выработался иммунитет на стресс. Они агрессивно растут, покупают новые площадки. Чувство самосохранения атрофировалось», — говорит Сергей Разуваев.

«Даже если спрос значительно упадет, игроки рынка это почувствуют по-разному. Идет консолидация девелоперского бизнеса. Небольшие и неэффективные компании испытают большие трудности, их долю заберут крупные и эффективные», — объясняет ставку крупных застройщиков на рост объемов президент ФСК **Владимир Воронин**. В то же время некоторые застройщики активно трансформируют продукт под «тяжелые времена». Например, крупный девелопер Asterus, строящий в столичном районе Тушино, в новых очередях снижает площадь квартир, уменьшает высоту потолков с 3 метров до 2,7, упрощает фасады и сокращает площадь мест общего пользования на первых этажах.

Интересно, что у властей некоторых регионов чувство опасности не атрофировалось. Например, в Москве количество лотов, выведенных в продажу, сократилось за год на 30%. И это следствие не только того, что девелоперы постоянно дозируют предложение, выводя в продажу небольшие партии квартир, чтобы постоянно поддерживать ощущение дефицита. Столичные власти также «прикрутили» механизм согласования проектов, чтобы не возникало избытка предложения.

Еще один интересный момент: иммунитет к рискам возник и у части покупателей. Некоторые вяжутся в дорогую ипотеку, надеясь через несколько лет рефинансировать ее по низкой ставке. Другие покупатели надеются заработать на росте цены, рассчитывая, что недвижимость продолжит дорожать. Высокие

цены на жилье перестали пугать потребителей, ведь они больше ориентируются на размер ежемесячного взноса. Адаптация к новому уровню цен ярко проявилась на элитном рынке: три года назад стоимость квадратного метра в районе миллиона рублей была только в самых дорогих проектах. Сейчас 1–2 млн рублей за «квадрат» воспринимаются буднично.

Новые риски 2024 года будут связаны со стройкой. «Себестоимость строительства выросла. В конце года ее подстегивают и высокие ставки кредитования. Подрядчикам и субподрядчикам будет трудно закрывать сметы, так как короткие перекредитовки они получают по запредельно высокой цене. Это “утяжеляет” себестоимость, выводит ее за пределы утвержденной банком финансовой модели», — говорит Сергей Смирнов. — В новом году мы можем увидеть срывы сроков строительства и разорение мелких подрядчиков».

Сокращение спроса может привести к появлению нового эффекта: в готовых домах будет много непроданных квартир. В частности, нынешняя структура финансирования проектов приводит к тому, что в таких квартирах аккумулируется прибыль девелопера. В отдельных зданиях они могут продаваться с дисконтами, но в крупных проектах сделать это будет очень трудно, потому что дисконты «убьют» продажи в строящихся корпусах. Один из кардинальных выходов — сдача непроданных квартир в аренду. В частности, такую программу начинает реализовывать девелопер «Самолет». Застройщик даже предлагает новый продукт: аренда с возможностью выкупа, когда арендатор живет в квартире и копит на первоначальный взнос по ипотеке. Еще более радикальный вариант — создание государственного арендного фонда. Год назад застройщики уже пытались лоббировать схему, когда непроданные квартиры у банков выкупает государство.

Один из главных сюжетов 2024 года — как долго будет сохраняться аномальный разрыв в ценах первичного и вторичного рынка. По логике, после отмены льготной ипотеки этот ценовой перекоп должен исчезнуть или кардинально уменьшиться. Это значит, что по ценам новостройки должны приблизиться к готовому жилью, то есть подешеветь. «По нашим наблюдениям, у большинства девелоперских проектов есть запас по маржинальности, и, если цены снизятся, это не должно привести к драматическим последствиям для строительного рынка», — считает Алексей Данилов. Однако пока застройщики и банки придерживаются идеи, что у них достаточно денег и инструментов управления спросом, чтобы не допустить падения цен. ■

Вера Краснова, Анастасия Матвеева Инновации как способ выживания

Активное импортозамещение в промышленности сопровождается повышенным интересом компаний к собственным разработкам



В 2023 году «Лазеры и аппаратура» первыми в России разработали и стали выпускать станки прецизионной ультрафиолетовой лазерной микрообработки, востребованные в микроэлектронике

Скажем сразу: на макроуровне никакой активизации НИОКР в средних российских компаниях не замечено. Как нам сообщили в Сколковском институте науки и технологий, «очевидного роста интереса российских компаний к инвестированию в НИОКР, если опираться на данные статистики, нет». Отмечается лишь небольшой рост расходов бизнеса на НИОКР в текущих ценах за 2022 год, однако он полностью съедается инфляцией, а в постоянных ценах 2010 года этот показатель даже снизился. Не сильно, но сократилась и доля бизнеса в суммарных расходах на НИОКР по стране — с 29,2 до 28,9%.

Однако мы, журналисты, пишущие про реальный бизнес, видим несколько иную картину. Последние два года из сообщений новостных лент о реализован-

ных инвестиционных проектах мы регулярно узнаем, что условием успешной модернизации того или иного производства являлась собственная разработка — либо оборудования, либо технологии, либо продукта.

Это наше наблюдение подтверждают и бизнес-консультанты, ссылаясь уже на микроэкономику. «Мы работаем с компаниями в двадцати отраслях экономики и видим всю их затратную часть, и ответ на ваш вопрос однозначный: да, бизнес начал инвестировать в НИОКР», — говорит **Роман Копосов**, заместитель директора ГК «Институт тренинга — АРБ Про». По его словам, это началось даже не два года назад, а еще во время ковида, когда пошли сбои в логистических цепочках; СВО же лишь окончательно убедила бизнес в необходимости заниматься локализацией и разработками.

Впрочем, в ГК «Институт тренинга — АРБ Про» признают, что даже среди их клиентов — компаний, как правило, мотивированных на развитие, есть такие, которые сегодня предпочитают импортозамещению и НИОКР более простые решения. «Многие компании нацелены на то, чтобы возить продукцию из Китая. Скажем, электротехнические компоненты: контроллер, сборные узлы для бытовой техники, системы приборов учета электроэнергии, электрические шкафы — они и сами могут это сделать, но считают, что в Китае все стабильнее, проще, надежнее и дешевле. Даже если придет бракованный товар, они его выбросят, потому что взамен им привезут бесплатно новый», — рассказывает **Демид Голиков**, директор направления стратегического консалтинга «АРБ Про». По его словам, вследствие этой логики и



Компания «Победа-1» вложилась в разработку и запуск инновационного производства мицеллярного казеина — концентрированного молочного белка, основы заменителей грудного молока

целом микрорайоне Санкт-Петербурга, где он живет, из-за поломок электроаппаратуры на ТЭЦ в ожидании поставки импортных запчастей отключают на сутки водоснабжение и отопление. «Это какие-то простые железячки, которые переключают что-то при изменении давления в системе ТЭЦ, мелочь, но спрос на них колоссальный и колоссальные задержки в поставках», — поясняет он. Однако для потенциального инвестора аварии на ТЭЦ не аргумент. По оценке Голикова, такой подход исповедует большая часть бизнеса, тогда как на инновации взяли курс в каждой отрасли, условно, половина из первой десятки игроков или двадцатки, если отрасль большая.

Таким образом, налицо два разнонаправленных вектора бизнес-стратегий, и тот из них, который предполагает создание в производственных компаниях инновационного контура, относительно новый для российского рынка. Попробуем рассмотреть этот вектор изнутри и оценить его потенциал, чтобы ответить на вопрос, что он реально дает бизнесу.

Они не лузеры, у них другая философия бизнеса

Возвращаясь к поставкам комплектующих для электротехники из Китая, о чем рассказывал Демид Голиков. Здесь, оче-

видно, работает старая логика, преобладавшая у нас в течение трех десятилетий, когда не только НИОКР, но и вообще производство в России считалось чем-то избыточным и малоэффективным. Компании, которые и до СВО, и до пандемии инвестировали в локализацию и разработку, если и не выгнали маргиналами каждая в своей отрасли, то уж точно не принадлежали к мейнстриму. И для такого взгляда были объективные основания: НИОКР зачастую не давали бизнесу явных преимуществ по сравнению с конкурентами.

Как нам рассказали в компании «Лазеры и аппаратура», выпускающей в Зеленограде лазерное промышленное оборудование, с самого основания в 1998 году они вели разработки, шаг за шагом обновляли элементную базу станков. Сегодня на их счету 48 патентов и свидетельств на изобретения и полезные модели. Производство полного цикла локализовано на 85–90%.

Рынок же все эти годы был безразличен к их усилиям: от российского оборудования по умолчанию ждали базовых и дешевых решений, а за высокотехнологичным оборудованием потребитель обращался к брендам из Европы, США и Японии. По этой же причине не заморачивались с НИОКР другие российские производители, рассудив, что в отве-

денной им рыночной нише эффективнее собирать аппаратуру из китайских комплектующих.

Все изменилось в феврале 2022 года, когда мгновенный, в течение месяца, уход иностранных компаний (они отказались даже от обслуживания уже имеющихся в России станков и обновления ПО) оголил три больших сегмента оборудования, а «Лазеры и аппаратура» смогли так же быстро их заместить. Речь идет о станках для пятикоординатной многоосевой обработки — аналоге решений от немецкого и американского брендов, а также о двух аддитивных технологиях печати металлопорошком — SLM и DMD. Уже в 2022 году компания произвела в три раза больше оборудования, чем годом ранее.

В 2023 году «Лазеры и аппаратура» взяли еще одну высокую планку, запустив в декабре производство станков прецизионной ультрафиолетовой лазерной микрообработки. Речь идет о технологии последнего поколения, которую называют «лазером завтрашнего дня», востребованной прежде всего в микроэлектронике, поскольку она обеспечивает максимальную точность обработки. По словам исполнительного директора компании **Анны Цыганцовой**, они начали вести эту тему еще в 2019 году. Однако, несмотря на имеющийся задел, за последние два года пришлось потратить

еще 400 млн рублей, или 30% оборота, на НИОКР. Кроме того, под новое производство были расширены на 30% цеха узловой сборки и механообработки, и теперь компания может выпускать до 50 машин в год — это, по предварительной оценке, половина существующего спроса.

Трудно назвать стандартной и стратегию «молочного короля» из Свердловской области **Сергея Майзеля**, который в 2020 году вложил в российскую разработку заменителя грудного молока. Речь идет о мицеллярном казеине — концентрированном молочном белке, получаемом методом микрофльтрации, благодаря чему он легче усваивается. Рынок был и до сих пор остается полностью (на 94%) занят швейцарской Nestle и французской Danone. Тем не менее уральский бизнесмен на основе запатентованной технологии инициировал проект «Победа-1» стоимостью 1,5 млрд рублей по строительству в Ханты-Мансийском АО производства белковой основы сухих смесей для питания новорожденных и детей до шести месяцев. В декабре этого года опытное производство стартовало. После выхода на полную мощность в 2025 году планируется выпускать до 4000 тонн продукта, или 100% объема внутреннего рынка.

Еще один яркий пример необычной мотивации в бизнесе — компания «ВМПавто», открывшая на днях на своем заводе в Санкт-Петербурге производство автомасел с пакетом присадок европейского качества. Как и в случае «Лазеров и аппаратуры», этот амбициозный проект стал возможен благодаря многолетнему опыту компании в НИОКР. «ВМПавто» с 1996 года специализируется на разработке и производстве широкого спектра смазочных материалов, являясь обладателем 47 патентов. Что касается автоприсадок, то заниматься этим направлением компания не планировала. Однако несколько лет назад по просьбе одного клиента-китайца они почти что бескорыстно разработали присадку для двигателя автомобиля BMW новой модели. Неожиданно для разработчиков их присадка стала хитом рынков стран Юго-Восточной Азии, где она разошлась как универсальная, снижающая износ любого мотора в пять раз. Собственно, свою нынешнюю новинку — пакет присадок — «ВМПавто» изначально позиционирует уже в качестве универсального продукта, годящегося для широкого спектра автомобильного транспорта и даже для авиации.

В этой истории, как в капле воды, отразилась философия бизнеса **Василия Кузьмина**, директора и основателя «ВМПавто», которую он описал в книге

«Неброуновское движение»: целью своей компании он считает развитие и долгосрочное выживание, чему подчинено и распределение прибыли, в том числе в пользу НИОКР.

Похоже, такое целеполагание близко и другим предпринимателям-инноваторам. К сказанному следует добавить такой мотив, как достижение определенного технологического уровня компании, на что обращает внимание Анна Цыганцова: «Последние годы в лексикон вошел термин “технологический суверенитет”. Нам это ближе, потому как разработки — это и есть технологический суверенитет, независимость от внешних факторов. Это возможность и производить сложные типы оборудования, и обеспечивать производство конечных изделий».

Итак, вырисовывается простая логика инновационного бизнеса: от мотивации к устойчивому развитию и достижению технологической независимости — к созданию в компании инновационного контура, или ядра. Но технологический суверенитет означает не что иное, как мировой уровень разработок, поэтому с точки зрения бизнес-прагматики речь здесь идет о прямом пути на глобальный рынок.

Причем опыт показывает, что инновационный контур может появиться в

ласть, то есть появился процесс, который позволяет довести сырую идею до идеи обдуманной, обчисленной, у которой есть небольшой, но уже бизнес-план, идеи, в которой уже можно тестировать гипотезы.

Инноваторы от безысходности

К началу 2022 года в России существовала довольно широкая прослойка компаний, которые стремились модернизировать производство за счет импорта европейских технологий. Однако в их планы вмешалась геополитика, и западное оборудование стало недоступно. Под ударом оказались уже начатые инвестпроекты, а найти адекватную замену технологических партнеров в дружественных странах удалось не всем. В результате образовался целый пул компаний, вынужденных заняться собственными разработками, так сказать, от безысходности.

Забегая вперед, приведем слова заместителя генерального директора одной из этих компаний — «Полимертехком» — **Ивана Гатальского**: «Все не так сложно, как нам рисуют». Им удалось в кратчайшие сроки разработать оборудование и рецептуру сырья для производства полиуретановых рукавов, которые используют в ремонте канализационных труб, и запустить в Московской области

Выбор инновационного пути развития необязательно

означает создание внутри компании полного цикла раз-

работок, можно использовать и чужие изобретения

бизнесе на любом этапе его развития (при соответствующей мотивации). Сошлемся на примеры компаний — звезд FMCG-рынка: «Эфко», «Сады Придонья», «Сплат», — стартовавших в свое время как обычные производственные и торговые предприятия. Сегодня «Эфко» выходит на мировой рынок инновационных пищевых продуктов — заменителей мяса и сладких белков, а также БПЛА. «Сады Придонья» лидируют на внутреннем рынке растительного молока. «Сплат», по непроверенным данным, инвестирует в разработку БАДов.

По словам Романа Копосова, «принципиально важно, чтобы идея о необходимости инноваций в компании укорени-

серийное производство этой инновационной продукции.

В патовой ситуации руководство «Полимертехкома» оказалось накануне СВО, когда в 2021 году их немецкий партнер под предлогом «чей Крым» внезапно вышел из проекта по строительству завода, начатого еще в 2017 году. По договору российская сторона занималась стройкой, а немцы отвечали за технологическую начинку. Пришлось срочно сформировать собственное проектное подразделение из трех человек. К счастью, бывший партнер на неформальном уровне оказал поддержку: в Германии представителей «Полимертехкома» ввели в курс дела на уровне теории, раз-



Компания «Полимертехком» за год самостоятельно разработала оборудование и сырье для импортозамещающего производства полимерного рукава, который предназначен для ремонта труб

решили сфотографировать оборудование. Правда, за помощью в разработке сырья — специальной смолы, из которой делают полимер для рукава, — «Полимертехком» обратился к российским химическим предприятиям. Всего на НИОКР ушел год. Затем отечественным производителям был сделан заказ на изготовление сконструированной линии, а также компонентов сырья для нового производства. После выхода на полную мощность в 2024 году завод сможет покрыть в полтора-два раза потребности российского рынка в инновационном ремонте труб.

Аналогичный стресс пережили в компании «Босла», построившей в 2021 году под Калугой завод по выпуску самоклеящихся материалов для этикеток, а в 2022-м оказавшей перед фактом ухода с рынка западных лицензиаров технологий производства. Тогда в «Босле» создали высокотехнологичную лабораторию, где к концу 2023 года была разработана оригинальная линейка самоклеящихся лент. При этом разработчики столкнулись с отсутствием в России какого бы то ни было сырья, и перед ними теперь поставлена более амбициозная задача — в ближайшем будущем довести локализацию продукта до 100%, то есть создать рецептуры и технологии производства всех ком-

понентов, от клеевой основы до силиконизированной бумаги.

Нетрудно заметить, что сама жизнь подталкивает инноваторов «от безысходности» к тому, чтобы стать инноваторами по убеждениям, создав у себя тот самый инновационный контур. И в компании «Босла», судя по всему, стратегический выбор уже сделан, что, впрочем, неудивительно: рынок самоклеящихся этикеток растет на 15–20% в год.

Что касается других игроков, засветившихся с вынужденными инновациями, то однозначный вывод на их счет сделать пока трудно. Мы видим, что, к примеру, «Метеор лифт», локализуемый в Санкт-Петербурге производство бывших американских лифтов Otis, в ближайшие два года обречен на ведение серьезных разработок, поскольку необходимо сделать собственный частотный преобразователь, обеспечивающий плавный пуск и торможение кабины лифта. Иначе не получится выйти в сегмент скоростных лифтов.

Или взять петербургскую компанию «Инстелрус», запустившую завод по выпуску стеклянных конструкций с экстремальным углом гнутья — их применяют в строительстве, лабораториях и в чистых помещениях на фармацевтических производствах, в микроэлектронике, автомобилестроении. Компания

и раньше выпускала цельногнутое стекло наряду с другими видами спецстекла. Но теперь она намерена углублять свои компетенции именно в разработке цельногнутой продукции и для подготовки кадров разработчиков создает учебный центр.

Стимулом встать на инновационный путь для кого-то могут послужить капиталовложения, которые были сделаны с целью осуществить первую разработку. Так, барнаульский производитель оборудования для кондитерской промышленности «Аксонд» первым в России создал кулер для охлаждения хлеба, превзойдя по функционалу и соотношению цены и качества итальянские аналоги. А для обеспечения инновационного процесса и снижения себестоимости комплектующих запустил собственное литье и токарный цех.

В конце концов, выбор инновационного пути развития необязательно означает создание внутри компании полного цикла разработок, можно использовать и чужие изобретения. Вот два случая, когда обычные компании для достижения своих стратегических целей привлекли разработки внешних авторов. Одна разработка — середины 2000-х, так называемый сухой диспергатор для переработки ламинированных бумаги и картона пермской компании «Парма-



Станки СЛП520 пятикоординатной многоосевой обработки — аналог высокотехнологичного оборудования западных брендов, созданный после их ухода с российского рынка компанией «Лазеры и аппаратура»

тех» — оказалась востребована производителем упаковки для молока — московской компанией «Ламбумиз». Последняя на основе этой технологии запускает новое направление бизнеса — утилизацию упаковки тетрапак и производство вторсырья и планирует масштабировать его по всей России.

Другую разработку — умную систему внесения гербицидов, принадлежащую стартапу «Гринсканер» из Благовещенска, — использовал самарский производитель сельхозтехники «Пегас-Агро», оснастив этой системой свой самоходный опрыскиватель.

Любое партнерство в НИОКР оправданно, к нему прибегают даже самые крутые компании-инноваторы, такие как «Лазеры и аппаратура». «У нас производство полного цикла: свое конструкторское бюро, свои технологи, свои схемотехники и программисты. Однако по некоторым проектам и тематикам для большей эффективности мы ведем совместные работы с разными вузами или коллективами разработчиков», — свидетельствует Анна Цыганцова.

Все это открывает, по сути, безграничные возможности для инновационного тренда в бизнесе. Особенно в тех отраслях, где уровень отечественных технологий позволяет удовлетворять спрос с нормальной рентабельностью

для производителей. По мнению Романа Копосова, лидерами в ближайшие годы будут инженерия, строительство, промышленная и строительная химия, не говоря уже о FMCG-продуктах и ПО.

Что касается сферы ПО, то Демид Голиков полагает, что Россия вообще может войти по уровню разработок и внедрения в первую десятку стран. Это объясняется рядом причин. «Способность наших людей принимать инновации выше, чем в Западной Европе и глубинной Америке, о чем свидетельствует высокая доля онлайн-торговли, доля пользователей интернет-сервисов. И эта отзывчивость к новому коррелирует с уровнем инженерно-математической школы, недаром Россия — одна из лидирующих стран по доле молодежи, зарабатывающей на IT-продуктах, — поясняет он. — Кроме того, из-за недоступности многих западных технологий нам придется замещать онлайн-сервисы, которые по определению не могут быть отсталыми, и интернет вещей в промышленности, от управления которым отказались иностранные партнеры».

Ресурсов хватает на всех

Пожалуй, главный стереотип, существующий в массовом сознании в отношении НИОКР, — что это дорогое удовольствие, доступное лишь богатым предприяти-

ям. Это не так. Среди приведенных выше примеров нет ни одного бизнес-гиганта даже по российским меркам. По некоторым оценкам, оборот типичной российской компании-инноватора исчисляется сотнями миллионов рублей. Но это не нижний порог, недавно «Монокль» познакомил читателей с проектом омского предпринимателя по производству инновационного зубного геля, в запуск которого вложено 500 тыс. рублей (подробнее см. «Гель вместо бормашины», № 7 за 2023 год).

По мнению Романа Копосова, у бизнеса в принципе есть финансовые резервы, просто раньше компании направляли их больше на экстенсивное развитие, наращивание мощностей, а теперь многие стремятся обезопасить себя с точки зрения сырья и оборудования. Кроме того, компании могут находить и финансовых партнеров для НИОКР. К примеру, в компании «Лазеры и аппаратура» рассказали, что иногда помимо собственных средств привлекают средства своих заказчиков, организуя совместные проекты. Благодаря этому компания может позволить себе планировать увеличение финансирования НИОКР, в частности чтобы довести уровень локализации до 100%. «Наши основные направления работы сейчас — это оборудование для многоко-

ординатной автоматической обработки бесконтактными методами, оборудование для микроэлектроники и оборудование для аддитивных технологий. Речь идет не только про оборудование целиком, но и про его ключевые узлы и модули — это все довольно сложно и в техническом плане и требует существенных затрат по времени и, конечно, увеличения финансирования».

Полезен также опыт компании «Сибур», которая создала СП с российско-французской компанией «Дипо», производителем пластиковых баков для автомобилей. Смысл этого партнерства в том, что «Дипо» — гарантированный покупатель инновационных гранул, сырья для изготовления баков, а «Сибур» планирует выходить на большой рынок данного продукта и использует СП в качестве трамплина.

Почти ничего не стоит потенциальному инноватору использование богатого интеллектуального ресурса, накопленного в библиотеке Всероссийского общества изобретателей и рационализаторов (ВОИР). Как рассказал Демид Голиков, руководство ВОИР и его многочисленных региональных отделений охотно идет на сотрудничество, и хотя этот ресурс не оцифрован, то есть там нет сквозной базы виртуального поиска по 3D-модели и по фотографии, как у американцев и китайцев, все равно с этими данными можно работать. Другое дело, что бизнес в массе своей явно пренебрегает такой возможностью, как и шансами подключить ресурс, скажем, исследовательских университетов. В упомянутой выше истории про инновационный зубной гель речь шла о том, что разработчик продукта — Омский государственный медицинский университет — является обладателем патентов на целую линейку прорывных зубных препаратов, однако покупателей лицензий на них пока не нашлось.

Ирина Дежина, руководитель департамента анализа научно-технологического развития Сколковского института науки



Несколько лет назад присадка для двигателя BMW, выпущенная компанией «ВМПавто», стала хитом рынков ЮВА. Сегодня разработан пакет присадок европейского качества для широкого спектра автомобилей

и технологий, возлагает большие надежды на то, что к теме инноваций стало проявлять интерес государство. В 2023 году появилась Концепция технологического суверенитета, которая вводит новое понятие — собственные линии разработки. «Это стимулирует взаимодействие средних технологических компаний и университетов. В частности, появляются инициативы, когда ведущие университеты, имеющие хорошую материально-техническую базу, и компании иницируют разработки вплоть до прототипов, которые затем компании используют при организации производства», — уверена она.

Хотя государство и раньше откликалось на «низовую» инициативу бизнеса в области инноваций. В частности, компания «Победа-1» еще в 2021 году на свой проект, связанный с заменителем грудного молока, получила правительственную ссуду в объеме 300 млн рублей в рамках программы импортозамещения. В компании «Лазеры и аппаратура» сообщают о субсидиях, которые они получают в последние годы от Минпромторга.

Однако, по мнению Романа Копосова, государственная политика в области инноваций нуждается в большей системности. «Да, все мы знаем, что ФРП делает много замечательных проектов, должна заработать промышленная ипотека. Но я надеюсь, что ЦБ и Минфин придут к пониманию необходимости нулевых кредитов либо к мысли о возмещении затрат на разработки». Демид Голиков отмечает, что государственные институты, по сути, подменяют у нас венчурное финансирование, в связи с чем их роль возрастает.

К вопросу о несистемности государственной инновационной политики. В компании «Полимертехком» рассказали об одном вопиющем эпизоде из своей истории — про строительство инновационного предприятия. Из-за бюрократических проволочек на уровне региона открытие уже построенного завода затянулось на полгода, даже прием заявки на ввод в действие отклонялся семь раз, и каждый раз по новой причине. В компании недоумевали: получалось, что при подаче заявки она направлялась новому специалисту, который находил новое замечание, и заявка не рассматривалась. Пришлось писать лично губернатору. Заметим, что строительство завода обошлось в 580 млн рублей — для бизнеса примерно с таким же оборотом упущенная выгода за полгода простоя слишком велика.

Реальный барьер на пути к инновациям специалисты видят также в психологии бизнесменов. Зачастую для создания контура НИОКР необходимо привлекать в компанию новые управленческие кадры, поскольку старые кадры не могут выйти из зоны комфорта текущей продуктовой и технологической парадигмы. Неизбежен конфликт, в котором не всегда побеждают инноваторы. ■

Главный стереотип, существующий в массовом сознании

в отношении НИОКР, — что это дорогое удовольствие,

доступное лишь богатым предприятиям. Это не так

Лина Калянина

Универмаг как кузница новых брендов

Универмаги становятся важным инструментом привлечения внимания покупателей к продукции российских дизайнеров и стартовой площадкой для развития и продвижения региональных производителей фешен-товаров



Генеральный директор универмага Trend Island, основатель сети универмагов «Телеграф» Николай Константинов: «Наша задача — находить лучшее, новое, свежее, самое актуальное на сегодняшний день»

Никогда еще у российских производителей модной индустрии не было таких темпов роста, как в прошлом и этом году: их бизнес растет на десятки процентов в год. За очень короткий срок освобожденные от иностранных брендов площади в торговых центрах были заполнены новыми арендаторами — компаниями, предлагающими российскую одежду, обувь, аксессуары. Не менее востребованным стал и «коллективный» формат — универмаги, объединяющие на своих площадях корнеры российских дизайнеров и производителей.

Первый российский универмаг русской моды Trend Island был открыт в «Авиапарке» в тепер уже далеко 2016-м. Однако в первые годы после открытия потребители скептически относились к российским брендам, особенно к ценам на них, и делали выбор в пользу известных европейских марок. Теперь времена изменились: покупатель стал патриотически настроенным, а производители, все это время не опускавшие рук, смогли нарастить мускулы. Сейчас Trend Island объединяет многих лучших представителей современной модной индустрии, большая часть которых — из регионов. И потребитель отвечает лояльностью: за последний год товарооборот универмага удвоился.

О том, как и зачем создавать универмаги русской моды, мы поговорили с генеральным директором Trend Island, основателем сети универмагов «Телеграф» Николаем Константиновым.

— Я вижу, что ситуация в универмаге Trend Island кардинально изменилась по сравнению с тем, что было раньше: сегодня здесь кипит жизнь! Это связано с текущей перестройкой модного рынка после ухода международных брендов?

— Универмаг Trend Island — это сейчас большой бизнес. За последние годы здесь произошли гигантские изменения, мы привлекли множество новых брендов. Сегодня мы наконец-то реализуем свою первоначальную концепцию, которая была выбрана в момент создания универмага в 2016 году: поиск и привлечение на площадку интересных дизайнеров, производителей, которые своими руками что-то делают по всей стране, не только в Москве. Наша задача — находить лучшее, новое, свежее, самое актуальное на сегодняшний день.

— В 2016 году идея создания универмага русской моды не пошла?

— Она пошла, но тогда это воспринималось аудиторией иначе. Дизайнерский продукт стоил дорого, люди выбирали между известными иностранными брендами и нами. По деньгам это могло быть плюс-минус одинаково, но там имена, а здесь их еще не было. И клиент выбирал имена. То есть тогда аудитория воспринимала российский фешен достаточно скептически: мол, почему это стоит столько денег. Но за последние пять лет ситуация кардинально поменялась, особенно после событий 2022 года. Наши клиенты продолжают жить в России, развивать здесь бизнес, готовы здесь тратить деньги. А тут еще можно тратить меньше, чем на люкс, но при этом получать качественный продукт. Вся эта трансформация происходила прямо на наших глазах, и это очень здорово.

— Очень уж быстро и резко российские бренды смогли предложить замену иностранному товару.

— К началу прошлого года российским брендам уже было что дать, альтернатива к тому моменту была сформирована. Все предыдущие годы наши компании, такие как Lime, Mellon Fashion Group, Gloria Jeans, мы и другие, как будто бы готовились к тому, чтобы заменить больших игроков. У нас уже были более или менее структурированные компании, у которых были планы, бюджеты. Соответственно, появление дополнительных доходов привело к резкой эволюции — в маркетинге

бренда, в архитектурной подаче, в качестве товара. Плюс постоянно шло переосмысление деятельности, взаимодействие с аудиторией. Компании смогли сфокусироваться на том, что они хорошо могут делать.

Чуть раньше был ковид, который очень сильно подстегнул большое число творческих людей, имеющих потенциал, знания, умения и финансы, начать заниматься модным бизнесом. В постковидное время мы зафиксировали всплеск запросов на нашу площадку и появление новых имен. Компании захотели выйти из онлайн в традиционную розницу, заявить о себе.

— И вы были готовы их принять?

— У нас тоже самый мощный рывок случился еще до СВО, когда мы переосмыслили площадку, поняли, кто мы, куда мы хотим двигаться, пересобрали пул брендов, полностью изменили архитектурную концепцию универмага, наметили планы по маркетингу, начали их реализовывать, и дальше случилось все то, что случилось: мы попали в мощный поток, куда появился максимальный интерес к нашему продукту.

— И насколько выросла выручка у вас за последний год?

— В два раза примерно. Товарооборот в Trend Island — около четырех миллиардов рублей за 2023 год.

Экосистема для всех

— По какому критерию вы отбираете сегодня компании в свой универмаг?

— Мы на старте задаем ряд уточняющих вопросов. Нам важно понять, что это за бренд, его медийность, его операционные, производственные мощности, откуда товар, насколько быстро он может производить, каково число сотрудников в штате, насколько бренд готов к высокому товарообороту. Часто бренды продаются в онлайн, для них оборот в миллион рублей в месяц — это большая цифра. Для нас оборот корнера в миллион рублей в месяц — это стартовый показатель для корнера площадью до 20 квадратных метров. Мы планируем, что бренд должен продавать на нашей площадке не менее чем на четыре миллиона рублей в месяц.

— И какая доля среди всех приходящих вам подходит?

— Очень небольшая. Поэтому у нас стоит очередь. Мы даем рекомендации на встречах, которые проводит наш отдел по аренде.

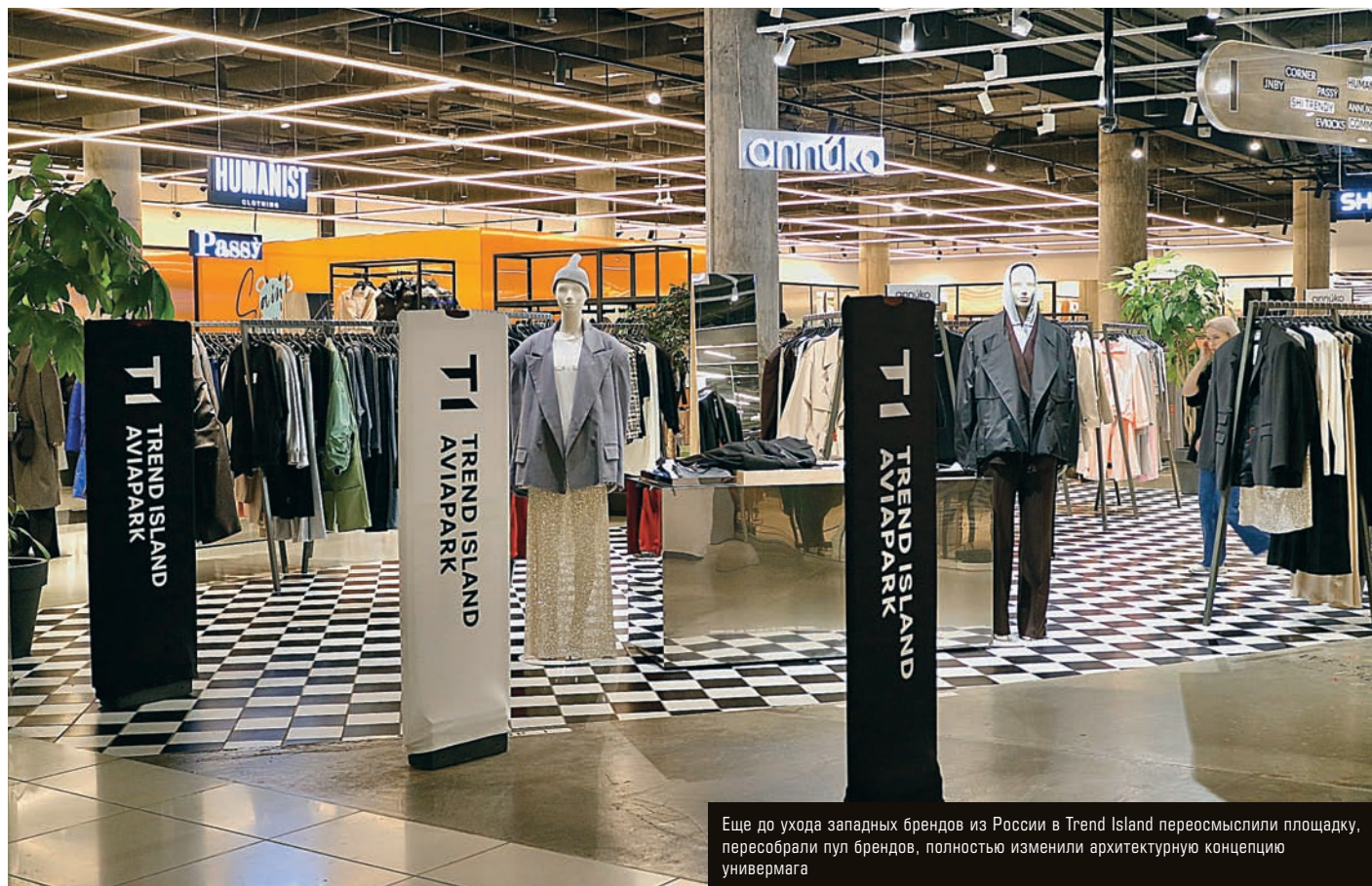
— Бренды же еще должны как-то стилистически к вам вписаться?

— У нас в команде работает концептолог, который определяет стилистическое направление развития. Универмаг разделен на две зоны: в первой зоне в основном сосредоточен «стрит», вещи для людей, которые носят одежду в стиле гранж, андеграунд, индастриал. А вторая, как мы говорим, «для девочек»: здесь больше светлого, воздушного и нежного. Как раз здесь присутствуют основные наши покупатели — девушки и женщины, которые ищут совершенно разную одежду: от офисного

К началу прошлого года российским

брендам уже было что дать, альтернати-

ва к тому моменту была сформирована



Еще до ухода западных брендов из России в Trend Island переосмыслили площадку, пересобрали пул брендов, полностью изменили архитектурную концепцию универсама

стиля до классных модных пуховиков. Поэтому по входящим брендам у нас есть понимание и различные возможности размещения в универмаге.

— **Бренды приходят к вам потому, что у них нет ресурсов открыть свой магазин?**

— Это не совсем так. У нас есть бренды, которые делают товароборот до 15 миллионов рублей и платят нам до 30 процентов комиссии в месяц. На эти деньги (процент комиссии) они могут снять 50 квадратных метров в любом торговом центре. Вопрос не в этом, а в том, что универмаг Trend Island — это сложившаяся на сегодняшний день экосистема, которая привлекает целевую аудиторию. У нас постоянных покупателей 350 тысяч человек, и их число все время растет. Мы с ними постоянно работаем и видим, что люди возвращаются к нам снова и снова.

— **У меня есть еще одно предубеждение: бренды не открывают собственные магазины, потому что не могут делать полноценный ассортимент, покрывающий все потребности в одежде.**

— Есть и такие, конечно. Но здесь мы друг другу очень полезны, потому что универмаг — это площадка, на которой клиент ориентируется как в одном магазине. Он не приходит к конкретному бренду, он приходит в орен спрсе, где есть классные пальто от пальтового бренда. Здесь же есть бренд, который работает только с аксессуарами или только с обувью. И человек просто все это находит в одном месте. Многие бренды не целятся в ассортимент, который покрывал бы все потребности клиента, а работают в своей нише. Например, есть очень классные трендовые пуховики Fable, ребята с ними «выстрелили» — вся Москва в них ходит. Grunge John Orchestra. Explosion делает лучшие парки, бренд Krakatau — наикрутейшая технологичная верхняя одежда. У каждого бренда своя ДНК. Покупатели могут пройтись по всему залу, набрать лучших вещей от самых классных брендов, примерить в одной примерочной, оплатить на одной кассе по одной программе лояльности, получив скидку. Это очень удобно.

— **Но все-таки есть молодые компании, которые очень сильно расширяют ассортимент, увеличивают число магазинов. Возьмем тот же Lime — компания растет невероятными темпами.**

— Да, есть те, кто ставит себе такие цели. У них есть команда, амбиции, ресурсы, они не хотят довольствоваться какой-то суммой денег, которую они заработают, например, в Trend Island, им хочется расти, увеличивать знание бренда у аудитории. Но таких всегда было мало. Как в любом бизнесе. Те бренды, которые рискнули — вложили больше денег в закупку, в маркетинг, в продвижение, в качество, — они все сейчас на первых местах. А есть бренды, которые попали в тренд, просуществовали сезон и исчезли, но у человека осталась в памяти его вещь: она была сделана на пике эмоциональных возможностей ее создателя, который эту вещь передал людям. И потом бренд исчез. Это не плохо и не хорошо. Зато человек вновь приходит к нам под впечатлением, что здесь кузница новых кадров, новых брендов.

— **Как много компаний, которые растут, стали сетевыми компаниями, развивают e-com?**

— Среди тех, с кем мы работаем, это процентов десять. Например Anna Pekun, Chaika, Alena Akhmadulina, Gate31, Feelz, Krakatau, Grunge John Orchestra, Katya Erokhina, Post Post Scriptum, AME, Inspire Girls, Studio 29 и другие. В целом на рынке уже много брендов открывают свои магазины и готовы рисковать. Ведь зайти как самостоятельный бренд в торговый центр — это большие инвестиции: стройка, депозиты, авансы. Сразу на старте нужно потратить порядка пяти-десяти миллионов рублей, их просто может не быть. Это не считая продукта — отшива коллекции. А вдруг не пойдет? В торговых центрах отдельно стоящий магазин «ноунейм» может реально сработать, потому что рядом есть Lime или 2Mood, и люди пойдут в него. А ты каждый месяц должен будешь платить неподъемную аренду.



Универмаг — это орен срасе, в котором собраны самые разные бренды и ассортимент

— Много ли региональных компаний-продавцов в вашем универмаге?

— Большая часть. Здесь не только Москва, много из Екатеринбурга, Казани, Ростова, Краснодара, Сочи. Огромная география. Я и моя команда очень много ездим по стране.

— Вы ищете интересных производителей?

— Я развиваю сеть универмагов «Телеграф», встречаюсь с торговыми центрами, ищем концепции. Плюс все уже знают, что такое Trend Island, к нам обращаются отовсюду, все хотят сюда попасть. Поэтому у нас запас потенциальных брендов со всей страны огромный.

Не просто одежда

— Trend Island — это же недешевая история?

— Весь рынок можно разделить на массмаркет, мидл, мидл-ап и премиум. Мы целимся в мидл и мидл-ап. Это 15 процентов от общего числа покупателей, и эта доля никогда не была больше 15 процентов, так же как и доля так называемых золотых покупателей, которые тратят на одежду сотни тысяч в месяц, например клиентов ЦУМа, никогда не превышала семи процентов. Наша аудитория с большой вероятностью не купит ничего в Gloria Jeans, но купит что-то в Lime. Если в массмаркете, например, джинсы стоят 1800–3000 рублей, то у нас они будут уже стоить порядка 16 тысяч, а пиджак у нас будет стоить порядка 20 тысяч. По данным исследований, у нас высокое пересечение аудитории с сетью магазинов Lime и «Золотое яблоко», порядка 70 процентов.

— А повлиял ли на ваш бизнес так называемый новый импорт, который сейчас появился в торговых центрах: из Турции, Ирана, Китая? Есть мнение, что у них ничего не получается пока.

— Мы работаем в разных сегментах, они претендуют на нишу массмаркета. С самого начала было понятно: для того чтобы зайти на наш рынок, китайцам, иранцам, туркам необходимо «растить» узнаваемость своих брендов. Если бы у

нас была ситуация, когда все от нас ушли и мы сидим, рыдаем, ничего не делаем, то, наверное, на безрыбье и этот импорт был бы хорош. Этого не случилось.

— Есть данные, что все равно трафик в торговых центрах снижается, а интернет-торговля растет. Вы это ощущаете?

— Слушайте, это обсуждается уже лет десять, наверное. Я думаю, что трафик снижается в неуспешных торговых центрах. Сейчас происходит развитие омниканальных продаж, и онлайн без офлайна неэффективен. Как все развивалось? В начале девятых годов, когда упал занавес и в страну хлынул импорт, народ начал скупать все подряд. Один за другим открывались торговые центры, в каждом районе, все одинаковые, с одинаковым набором брендов — Zara, H&M и так далее. Именно отсутствие выбора у покупателя в торговом центре послужило всплеску продаж в Инстаграме (запрещенная в России социальная сеть), появлению множества мини-шоурумов на Арбате, в подвалах и так далее. Потому что торговые центры не давали другого выбора. Если бы они это дали сразу, никакого спада не было бы. Человеку все равно посмотреть, потрогать, померить и быть социально в своей тусовке гораздо приятнее, чем тыкать в телефон.

Сегодня это все трансформировалось в появление omnichannel-потребителя, которому нужна возможность выбирать в офлайне и покупать в онлайн, и наоборот. Вот эта история намного эффективнее. Но! Если вы не дали клиенту комфортное нахождение на территории офлайна, но при этом у вас классный продукт, то он к вам придет в онлайн. Либо не к вам, а за таким же продуктом к кому-то другому. Человек выбирает там, где комфортно. И мы здесь об этом много думаем: какие звуки у нас, ароматы, освещение, которое должно находиться на правильной высоте, не раздражать глаз. Это все измеряется определенными метриками. Деревянный пол, материалы предметов в интерьере — все должно быть комфортным. Это все эмоциональное восприятие, ты не понимаешь даже, почему тебе комфортно или нет.



Ультрамодные концепции и бренды в Trend Island будут не столь актуальны для региональных, районных универмагов «Телеграф»

— *А вы планируете создавать интернет-магазин своего универмага?*

— Рост онлайн происходит прежде всего потому, что у многих людей нет времени ходить по магазинам. Мы это понимаем. У нас разработана e-платформа, она находится в тестовом режиме, там можно покупать, но пока там только те бренды, которые мы можем взять на реализацию. С нового года мы планируем запустить магазин на полную мощь, но не с целью убить офлайн-продажи, а чтобы дать еще один инструмент, еще один канал сбыта, который нужен для удобства. И это нужно для регионов, потому что в регионах всего этого меньше. В каждом регионе есть те же самые 15 процентов покупателей, которые одеваются в сегментах middle и middle up. Скорее мы для них это делаем, чтобы они могли покупать в своем регионе, а не прилетать каждый раз со своими стилистами в Москву, могли бы спокойно выбирать с помощью этих же стилистов на нашем сайте луки с возможностью примерки.

— *Насколько устойчивы позиции российских модных компаний сегодня?*

— Очень устойчивы. Потому что у людей произошло переосознание всего. Во-первых, отношение к российским брендам другое. Во-вторых, сейчас начинает реализовываться идея осознанного потребления, о которой начали говорить еще в 2016–2017 годах. После ухода международных брендов у тебя есть возможность потратить чуть больше денег и купить что-то интересное, индивидуальное и качественное, в том числе в нашем универмаге. Я был покупателем в массмаркете и знаю, что качество там было ниже.

К нашим вещам локальных дизайнеров отношение бережнее. Ты понимаешь, что за этими брендами, за этой одеждой стоит человек, создатель бренда, который это придумал, рискнул своими деньгами, произвел, у вещи есть история. Я сейчас весь одет в российские бренды, я знаю всех их создателей

лично. Я выбираю людей, а не вещи. Вот это ощущение очень классное.

И наконец, на фоне всех наших стрессов есть сильный запрос на эмоции, на комфорт, сервис. И у людей сегодня есть деньги, которые они хотят тратить, а не копить.

«Телеграф» под местную аудиторию

— *Расскажите про ваш личный опыт. Вы же работали во многих универмагах до того, как начать свой проект.*

— Мой опыт в фешен-индустрии начался с ЦУМа. Я туда пришел просто продавцом и работал на втором мужском этаже почти три года. Понял, что такое правильная премиальная развеска, как устроены операционные процессы в премиуме, как продается одежда и как она не продается. Потом был универмаг «Цветной», куда из ЦУМа перешла команда менеджеров. Я закинул свое резюме, меня взяли на должность бренд-менеджера. Довольно быстро я стал управляющим, занимался управлением департаментом собственной закупки. Было очень много ответственности. Три года шло становление бизнеса, 2014 год был для «Цветного» очень успешным. Я ушел оттуда в конце 2013-го, мы поехали в Питер создавать универмаг Au Pont Rouge. Затем я вернулся в Москву, как раз был серьезный кризис, работы особо не было. Я работал с брендом Burberry по запуску в ГУМе и во «Временах года». После я получил предложение от «Авиапарка» создать что-то новое, чего не было ранее, и пришел в этот огромный торговый центр. Его стены тогда впитывали энергию: приходишь туда, и мгновенно нет энергии, ноль. Сейчас в «Авиапарке» очень комфортно, много людей, они уже начали отдавать энергию.

И мы с командой взялись за создание универмага Trend Island, это была на первый взгляд неподъемная задача: выработать концепцию для брендов, для подрядчиков и так далее. Я здесь был операционным директором три года,

«Для создания модной индустрии нужны мозги и энергия. Нужен человек, который это правда хочет сделать. Не зарабатывать, а именно сделать, добиться результата»

до полной окупаемости проекта. После чего получил предложение открыть универмаг «Телеграф» в Ростове, запустить свой собственный бренд. Его я развивал там два года во время ковида. Понял, что это очень устойчивая концепция, которая живет неважно где, если все правильно сделать, даже на минимальном трафике: в тех местах, где нет аудитории, ее можно привлечь.

Потом я понял, что пора масштабироваться, и решил открыть «Телеграф» в Сокольниках. Одновременно получил предложение от «Авиапарка» вернуться на позицию генерального директора Trend Island, взять полностью в руки управление концепцией. Проекту было пять лет — очень опасный возраст, когда можно устремиться либо вниз, либо вверх.

— Какие профессиональные навыки оказались для вас важными?

— Умение понять доходную и расходную части на старте. Чтобы сразу не уйти в минус, надо понимать, какие расходы нужны в первую очередь, какие расходы можно вообще не нести на начальном этапе пока нет понимания, как бизнес «поплывет». Это первое. Обязательно нужна оперативная аналитика продаж, это важно. Если ее не делать на старте, клиентов можно ждать очень долго. Нужно сразу понимать, что нравится клиенту, и подстраивать под него ассортимент. Третье — маркетинг. Это всегда статья расходов, которую сложно расшифровать, ее надо чувствовать. С кем взаимодействовать в плане маркетинга, чтобы эти деньги тратились не напрасно.

— Почему вы решили развивать собственный проект универмагов «Телеграф»?

— Во-первых, концепция напрашивалась сама. Trend Island — это уникальная история, ее было трудно масштабировать на тот момент. А «Телеграф» мог развиваться на площади от 1000 квадратных метров и включать продукты, востребованные в разных локациях. Например, «Телеграф» в Сокольниках в Москве, в отличие от Trend Island, — более районная история. Там своя местная аудитория, ниже средний чек, нет ультрамодных брендов, как в Trend Island. В основном покупатели — девушки, женщины, которые не про ультрамодный шопинг, но при этом тот же самый мягкий джемпер покупают с удовольствием. Продать этот джемпер этим же людям в Trend Island будет намного сложнее. Они просто хотят одеться классно, качественно, пообщаться душевно со своим знакомым консультантом. Это разные бизнесы, разные стратегии маркетинга.

— Каковы планы расширения сети «Телеграф»?

— «Телеграф» расширяется, на днях мы открылись в торговом центре «Ривьера», рассматриваем «Европарк», «Европолис». По другим городам — сейчас изучаем Краснодар, это сложнее, потому что нужна региональная команда. Удаленное управление — очень непростая вещь, но мы движемся в этом направлении.

— В других городах какими брендами будете наполнять магазин?

— Всегда есть «якоря», с которыми мы заходим в новые торговые центры, а дальше смотрим по продажам, что идет, а что нет. Ростов — это юг, там одни продажи, а где-нибудь в Екатеринбурге будут совсем другие бренды.

— А якорем кто может быть? Какой-нибудь местный сильный производитель?

— Нет, это скорее наши проверенные компании, у которых есть как раз та самая база либо полная линейка наименований в рамках одного бренда и у них все в порядке с лекалами и с ценой. Как правило, такие бренды и становятся якорями, а дальше есть те, кого мы находим в конкретном регионе.

Есть эмоции, но нет энергии

— Где производят одежду присутствующие на площадке универмага бренды?

— По-разному. Большую часть уже шьют в России. Большие сетевые компании для удешевления производят на фабриках в Турции, в Китае.

— То есть рост бизнеса означает смену локализации производства?

— Да, потому что у нас нет пока в России нужных производственных мощностей. Сейчас на государственном уровне этот вопрос решается, но решение это не быстрое. Индустрию надо создавать заново.

— А что для этого нужно?

— Нужны мозги, энергия. Нужен человек, который это правда хочет сделать. Не заработать, а именно сделать, добиться результата. Это главная причина вообще всего.

— Все-таки о какой базе идет речь? О швейных мощностях?

— О швейных и технологичных производствах, о фурнитуре, трикотаже, тканях для курток. Кожевенная отрасль у нас нормально работает на юге страны. В Ростове, Краснодаре исторически очень много кожевенных цехов, они там до сих пор есть. В стране много разных специалистов, которые многое знают и могут, но они все в разных частях страны, их нужно собрать. Еще раз повторю: у нас большой кризис менеджмента и мотиваций. К тому же у нас все идет через негатив. Начнешь общаться с регионами — их всех нужно заряжать, двигать, заставлять что-то делать. Но пока преобладает вопрос: а для чего мне это нужно? Вот пока это присутствует везде, мы будем развиваться медленно. Как только люди будут заряжены, скорость развития увеличится.

— Что будет происходить в следующем году? Каков ваш прогноз?

— Рост. Мы наблюдали реакцию людей на экономику: когда началась СВО, было падение в продажах дичайшее; когда была мобилизация — тоже, но уже меньше; дальше — падение беспилотников, реакция есть, но еще меньше. Появилась психологическая устойчивость ко всему, люди перестали реагировать так, как в первые месяцы 2022 года. Стали действовать более осмысленно и вернулись к прежнему потреблению, в связи с чем экономика начала развиваться. Многие рестораны всегда забронированы, магазины показывают стабильный рост. Что будет дальше? Очевидно, будет подвижность мышления, не будет этих эмоциональных качелей, прежде всего у думающей платежеспособной аудитории. В основном люди стараются сейчас эмоционально поддержать себя и близких.

Я думаю, что сейчас будет всплеск перед новогодним периодом, потому что прожили очередной непростой год и всем хочется дарить подарки. Сегодня эмоции стали намного важнее, чем всё остальное. И это реальная экономика, которая приводит к цифрам в кассе. Мой прогноз абсолютно позитивный.

■ Фотографии предоставлены компанией

Берт Корк 13-й стул Остапа Бендера

Как по приколу создать компанию по производству отличной мягкой мебели и игрушки завоевать рынок



М

енеджер по продажам, «продажник», «продаван» — антигерой нашего времени. Все кругом продажники, а на заводах работать некому — примерно так реагирует на

эту профессию среднестатистический обыватель. Воронки продаж засасывают клиентские портфели, успевай только личный KPI отслеживать по корпоративному CRM. Как правило, такие молодые люди — безликие менеджеры, в пятницу вечером оккупирующие ближайшие к офису бары и хвастающиеся перед такими же, как они, своими жалкими успехами в «холодных звонках». Именно для них наша новогодняя «мотивашка» на удачу.

И только двое из всех реализовали всеобщую «продаванскую» мечту: основали успешную компанию «Хочустул», которая сейчас рвет на рынке отечественной мебели огромных, старых и неповоротливых мебельных производителей. Больше всего

Данил Исламов (слева), один из основателей «Хочустул»: «Сотрудников мы всегда набирали среди тех, кого знаем лично». Ильнур Ахметшин (справа) стал четвертым из соучредителей компании, а до этого был замдиректора отдела продаж авторынка «Кан Авто», где работали сами основатели

в этих парнях раздражает их несерьезный подход к жизни, несоразмерный их успехам. Они не искали мучительно свое жизненное призвание, их не окатывали потные валы вдохновения, и они не упали на колени перед кровавыми соплями. Два парня с менеджерским образованием, неплохо, но не более того, умеющие «в продажи», однажды сели и решили: «Надо что-то замутить». И вот что из этого вышло.

Два менеджера в поисках чего-нибудь

История компании по производству кастомной (то есть индивидуального производства) мягкой мебели началась в Казани в августе 2020 года, когда два 25-летних друга, у одного из которых зарывалась из-за пандемии сеть салонов красоты, а второму смертельно надоело работать дилером на авторынке, решили замутить что-то новое и свое. Чем конкретно заниматься, им было, в принципе, безразлично — лишь бы работать «не на дядю». Биографии у обоих были короткие и идеальные, как характеристика из профкома.

Максим Клементьев родился в самом южном городе Татарстана Нурлате, после школы переехал учиться в Казань, окончил Казанский институт экономики, управления и права, специализация «гостиничный и туристический бизнес». Студентом подрабатывал в турагентстве, которым руководила его институтский преподаватель, составлял туры по внутреннему туризму. После вуза забросил диплом на антресоли и «ушел в автобизнес» — в дилерскую сеть «Кан Авто», продавал машины. Там он и познакомился с Данилом.

Данил Исламов родился в «нефтяном» поселке Актюбинский, в 2006 году семья переехала в Набережные Челны, где он окончил Торгово-технологический институт по специальности «технолог общественного питания». В 2016 году со своей девушкой переехал в Казань, получил образование по менеджменту и управлению в Институте социально-гуманитарных знаний. И пошел применять их в автобизнес, где и познакомился с Максимом. Если Максим до судьбоносного августа 2020-го стабильно продавал машины в «Кан Авто», то Данил успел уволиться с авторынка, полгода работал в Набережных Челнах управляющим рестораном, потом вернулся в Казань, еще на полгода вернулся в автосалон. А потом написал у себя в инстаграме: «Больше не хочу ни на кого работать!» — и уволился окончательно, хотя платили хорошо и его начальник не понимал, чего парню не хватает.

Они с Лизой, его девушкой, открыли сеть салонов депиляции «Хочугладко», два года проработали и закрылись в ко-

вид. Тут на сцене появляется Саша, их общий друг, руководитель мебельного центра «Мега-мебель» **Александр Осипов**. Он предложил Лизе: «Ты ведь понимаешь в СММ? В “Меге” сидят люди, которые продают мебель офлайн, но ничего не понимают в “этих ваших интернетах”. Можно выкладывать их ассортимент на страничке в инсте и продавать за комиссию». Лиза подошла к делу ответственно, завела торговому центру страничку, модерировала ее, но дело не пошло. Заказы через страничку поступали напрямую арендаторам ТЦ, а они не сильно рвались «расширять воронку продаж» — было лень вставать со стула в уютном углу павильона.

— Мы с Лизой пару раз поехали по этим проектам — там скукота, сидят тетки в возрасте, ничего им не надо. То есть Лиза выкладывает у себя эту мебель с их контактами, а они не могут дать обратную связь покупателю, что-то мычат в трубку, — объяснил промежуточную неудачу Данил.

Вскоре после разговора про «что-то замутить», Данил с Максимом поехали в

«Мегу», в очередной раз «тыкать палкой» арендаторов, соблазняя их привлечением трафика. И попутно решили посмотреть, что там вообще есть интересного с точки зрения продаж.

— Мы поднимаемся на лифте: на первом этаже продаются диваны, на втором — кухни. На последнем, четвертом, стоят столы и стулья. И Данил вдруг говорит: «А еще есть один чувак, Аяз, он стулья интересные продает. Может, и мы попробуем?», — рассказывает Максим.

В Казани в это время хорошо поднимался и набирал популярность проект «Модернист» **Аяза Шабутдинова** — того самого руководителя «Like Центра», которого недавно арестовали за инфоцыганство. А в то время он был совладельцем компании по производству дизайнерской мебели — разные модели стульев в необычных цветовых гаммах тканей.

Отчаявшись перепродавать мебель от инертных продавцов, парни решили сами продавать мебель без этого лишнего звена, оставив только изначальную схему — найти производителя и выкладывать его ассортимент в своем инстаграме за



Компания «Хочустул» отличается от конкурентов креативной рекламой. Как-то раз она провела акцию «Три позы секса на стуле», пригласив профессионального сексолога и устроив фотосессию

комиссию. Концепция изменилась прямо в лифте: по четвертому этажу друзья ходили не для того, чтобы договориться о СММ-услугах, а знакомились с продавцами и деликатно выспрашивали у них контакты их прямых поставщиков.

Но оказалось, что у многих производителей уже были свои дилеры — предлагалось работать через них, опять с лишним звеном в цепи. А по факту не было интересных моделей, качественного продукта, который мог бы заинтересовать придирчивого покупателя. Фабрики делали долго и плохо, к тому же не хотели связываться с начинающей маленькой компанией ноунеймов.

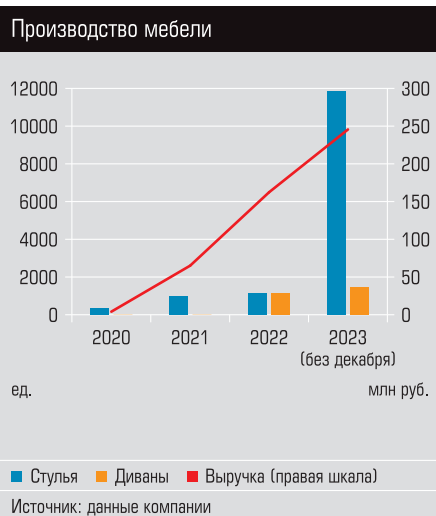
Максим стал шерстить интернет и нашел картинку стула, выделявшегося из ряда китайского ширпотреба. Так появился первый поставщик — **Шевкет Агаоглу** из Актобе (Казахстан). Написали ему, тот сразу перезвонил и сказал, что поставки из Казахстана пойдут без проблем — он уже поставляет товар в Россию, а сам вообще часто живет в Набережных Челнах.

— У «Модерниста» на тот момент был образцовый контент, а наш поставщик оказался единственным, кто производил что-то подобное. Мы просто взяли картинку с сайта «Модерниста» и показали ему: сможешь сделать что-то похожее? Он сразу ответил: легко, любой стул за пять тысяч, — вспоминает Максим.

Виртуальные стулья из несуществующего магазина

У одного из доживающих свой век салонов депиляции еще оставалась своя страничка в Инстаграме. Данил без затей переименовал ее из «Хочугладко» в «Хочустул». Макс нашел картинку в интернете — стул, стилизованный под букву *h*, он до сих пор является официальным логотипом компании. На тот момент на страничке было 1300 подписчиков — девушек в очереди на депиляцию. Первый шаг новой компании был чистой авантюрой: в интернете набрали картинок необычных стульев, часто пиксельных, в отвратительном качестве, выставили их в Инстаграме как готовые к продаже товары.

— Это как в одежде: есть то, что модно прямо сейчас. Выходили из моды стулья со стяжками — может, видели такие пуговички на обивке диванов. Приходили более простые, легкие и эргономичные модели. На тот момент никто, кроме «Модерниста», не создавал такой сочный контент. Например, они делали краш-тесты своих стульев. Мы видели, что у них есть лайки, комменты, подписчики. Людям нравится, что они делают. И мы понимали, что, если на эти модели есть спрос, нужно делать что-то подобное, —



объясняет Данил. — Мы забили свою ленту какими-то похожими моделями, понимая, что важнее сейчас запустить рекламу. Мы даже не понимали, что будет продаваться.

Картинки выбирали, ориентируясь на свой вкус и тренды, определяемые «Модернистом». И стали настраивать таргетированную рекламу. Единственное, что они на тот момент умели — правильно общаться с клиентами и красиво продавать. Но у Данила был приятель Глеб Овагемьян, владелец маркетинговой компании Mixup в Астрахани. Позвонили ему: «Мы решили зайти в авантюру по мебели, нужно настроить таргет. Я не умею, Макс — тем более. Помогите?» Он ответил: «ОК, у меня есть грамотный начинающий паренек-маркетолог Андрей Федоров, дам тебе его потестить». За символическую оплату, как практикант на обучении, Андрей приехал настраивать рекламу, став первым наемным сотрудником, и так преуспел в этом поприще, что сегодня в компании он занимает должность директора по маркетингу.

Но самый важный тренд, который друзья взяли на вооружение, — это возможность кастомизации конечного продукта под конкретного потребителя. Этим не занимался никто. Кроме «Модерниста»: они предоставляли возможность выбора цвета ткани, формы ножек и некоторых других составляющих. Недостаток новой фирмы — фактическое отсутствие на складе того, что продавалось в интернете, — превратилось в ее главное достоинство: покупатель, выбрав модель, формировал ее окончательный вид под свой вкус, а уже потом спецификацию товара собирали в заказ для производителя. Так определился сегмент покупателей — не те, кто выбирает модель по цене, предпочитая китайские криводелы, но люди, готовые слегка переплатить за качество и индивидуальный подход.

Двадцать шестого августа друзья выложили в Инстаграм первые фотографии

стульев якобы производства несуществующей компании, у которой не было даже офиса. Максим продолжал работать в «Кан Авто», а Данил — из дома. На тот момент у него оставался один салон депиляции, которым управляла его сестра. Пятого сентября пришла первая целевая заявка. Дизайнер Альбина позвонила и сказала: «Стулья понравились, где посмотреть в натуре?» Данил импровизировал: «Офис на ремонте, но у нас есть специальный сервис — выезжаем на дом к клиенту с тканями и подбираем под обстановку на месте». Тканей, конечно, у них не было. Позвонили Шевкету в Казахстан, он дал несколько адресов в Казани, где можно было взять образцы, сдав одновременно парол и явки, — с этими поставщиками тканей «Хочустул» работает до сих пор.

На следующий день авантюристы направились к клиенту, причем Максим отпросился из салона на обед, и едва догадался снять с костюма офисный бейджик «Кан Авто». Продавать предстояло по беспроигрышному методу монтера Мечникова: «Утром деньги — вечером стулья. Стулья можно и утром, но деньги — вперед».

— Я упаковал ткани в огромный икевский пакет. В тканях мы не разбирались — что такое рогожка, для чего тест Мартиндейла, — и понятия не имели, чем они отличаются, кроме цвета. Это сейчас мы на выездах пользуемся парой палеток с небольшими образцами, а тогда тащили два огромных пакета с длинными отрезами тканей — в квартире, где шел ремонт, мы их расстлали на полу, как ковры, — улыбается Данил. — Заказчикам все понравилось, они выбрали цвет, хотели заказать четыре стула-поло, мы, как истинные «продаваны», их раскрутили до шести. А у нас все, что есть в реальности, — цена стула по себестоимости пять тысяч рублей. Как будет делать Шевкет, когда он что-то сделает, в каком качестве — ничего не известно, есть только устная договоренность с ним. А мы стулья уже продали!

Виртуальные стулья ушли по 8400 рублей штука, за разговоры и под обещания авантюристы получили на руки двадцать тысяч чистой прибыли. Договор подписывали на следующий день в салоне красоты, пока несуществующий офис компании был на воображаемом ремонте, среди девочек в очереди на депиляцию, на типовом договоре, скачанном из интернета и украшенном печатью ИП с фамилией даже не Данила, а мужа сестры, на которого был зарегистрирован салон. Призрак Остапа Бендера все явственней проступал за спинами концессионеров.

— Это все про смекалку — что можно сначала идеализировать бизнес, все выстроить в голове и только потом за-



Производство началось по методу Остапа Бендера и Кисы Воробьянинова: купили стул за девять тысяч рублей, принесли его в офис после закрытия шоурума, а потом разломали и распотрошили на составные части, пытаясь понять, как он устроен и из чего состоит

пускать процессы, — подводит базу Данил.

Сразу после заключения сделки друзья отправились на деловые переговоры с Шевкетом, благо на тот момент он находился в Набережных Челнах. Шевкет оказался загорелым турком с черными от кофе и сигарет зубами, который владел в Челнах кафе-«таджичкой», поэтому переговоры шли за щедро накрытым столом. Он не очень хорошо говорил по-русски, но суть ухватывал быстро и обещал выполнить этот и все последующие заказы быстро и качественно. Успокоенные друзья вернулись в Казань.

Шевкет не подвел, делал заказы иногда даже интереснее, чем они были на бумаге, и продажи пошли в рост. Таргет начал привлекать клиентов со всего Поволжья, и уже в конце сентября появился первый клиент вне пределов Казани — женщина из Самары заказала индивидуальные стулья под свою очень грузную маму.

Тест Мартиндейла

Тогда же, в сентябре, Данил, Максим и директор ТЦ Александр Осипов встретились за общим столом. Заказы уже шли один за другим, чтобы ничего не терялось и работало системно, друзья купили и запустили CRM. За разговорами Саша спросил про офис. Услышав, что на аренду сейчас нет свободных средств, он

предложил: «У меня есть свободных 400 тысяч. Что вы мне дадите за них?» Саша получил треть бизнеса, став первым инвестором компании. Историческая сделка не была оформлена юридически — все держалось на дружеских отношениях и честном слове.

В тонкостях производства стульев оба плавали, как прогульщики на экзамене. Одна из клиенток, к которой они приехали во двор дома и в багажнике «Лады-Гранты» Максима, как коммивояжеры, показывали образцы тканей, вдруг спросила: «А сколько циклов?» Заметавшись взглядом в замешательстве, Максим случайно увидел на этикетке, как на шпаргалке, ответ и сказал: «Тысяча». Так друзья познакомились с тестом циклов Мартиндейла — главной характеристикой при выборе мягкой мебели, показателем устойчивости ткани к истиранию (если просто — сколько раз можно шоркнуть ткань в одном месте до того момента, когда на ней порвутся ровно две нити). Но клиентка соглашалась провести оплату только через расчетный счет, чем невольно ускорила появление юридического лица у компании «Хочу-стул». Шестнадцатого сентября 2020 года стал официальным днем рождения компании.

В первый месяц работы еще не существующая документально компания

заработала 340 тыс. выручки. В следующем месяце — 720 тыс. Чистая прибыль составляла 30–35%, так как расходов на «операционку» у совладельцев инстаграм-бизнеса не было вообще — ни сотрудников, ни аренды офиса. Они сами общались с клиентами, сами договаривались с поставщиками, сами прокладывали логистику, а когда нужно — сами грузили товар. Максим на тот момент вообще официально числился сотрудником «Кан Авто». А в октябре появился и первый офис в 34 кв. м. Максим взял отпуск в «Кан Авто», до конца месяца просидел в офисе, к этому времени окончательно уверовал в жизнеспособность проекта и уволился. В ноябре и декабре выручка зафиксировалась на уровне 2200 тыс. рублей в месяц.

— Саша дал нам своих мастеров, которые делали ремонт, они нам сколотили первый большой стеллаж на 12 стульев — во всю стену. Выставочных образцов тогда еще почти не было, и долгое время на нем одиноко стояли три стула треугольником — два по углам вверху и один посреди нижней полки, — вспоминает Данил. — На столе разложили образцы тканей. Клиенты приезжают и спрашивают: «Это что — всё?» Мы отвечаем: «Клиентов много, постоянные продажи, не успеваем пополнять ассортимент. Простите, все раскупили, но можно заказать по каталогу».



Основные покупатели — обеспеченные женщины 27–40 лет, у которых есть собственный бизнес или супруг с собственным бизнесом, которые уже обзавелись детьми и теперь обустривают уютное семейное гнездышко

Когда приходила новая партия от Шевкета, она плотно забивала офис под потолок, и клиентам приходилось ходить по лабиринту из коробок со стульями. Новоиспеченные CEO собственноручно потом перетаскивали коробки в «газели» транспортной компании «Кит», отгружая товар в адрес заказчиков. Продажи шли бойко, а вот с поставками к декабрю накопились проблемы: стали приходиться жалобы, что многие октябрьские и ноябрьские заказы клиентам так и не поступили или приходили с сильными задержками. Звонки Шевкету результатов не давали: он с сильным турецким акцентом безмятежно повторял одну фразу: «Бират, не переживай, бират, все будет, все делается». К повседневным офисным и грузовым проблемам добавились дипломатические переговоры с разгневанными заказчиками. В течение дня Максим с Данилом менялись ролями, каждый был то начальником, то подчиненным — и в разговорах с клиентами по очереди обещали уволить друг друга за плохую работу.

Впоследствии оказалось, что виноват в задержках не столько сам Шевкет, сколько специфика мебельного производства: к концу года все хотят обновить мебель, производители набирают заказов, и мелкие частники часто просто не

справляются с резко растущим сезонным объемом производства. Шевкет, как на турецком базаре, всем говорил «да!», не особо заморачиваясь, когда он все успеет. Тем более что с заказчиками приходилось общаться не ему, а «продаванам». Кроме сроков были вопросы и по качеству: в дороге стулья могли получить повреждения, Шевкет в спешке мог плохо уравновесить стул, и он стыдливо переминался с ножки на ножку, а специалистов устранить даже мелкие неполадки на месте в Казани на тот момент не было.

Выход на следующий этап развития был очевиден. Благодаря тому, что основатели первые месяцы работы забирали из оборота минимальные суммы денег себе на жизнь, скопился ощутимый денежный запас. Нужно было открывать собственное производство в Казани. Ответственного за производство нашли среди личных знакомых — **Ильнур Ахметшин** работал в «Кан Авто» заместителем руководителя отдела продаж. К мебели отношения он не имел — как и все в компании, — но окончил физмат, был технически подкован и готов к новым вызовам взамен надоевших и пройденных старых за 10%, которые три фаундера равными долями выделили ему со своих «акций».

Чтобы стул сделать, нужно его сломать

Производство началось совершенно комическим образом: по методу Остапа Бендера и Кисы Воробьянинова основатели стремительно развивающегося мебельного бизнеса под видом простых покупателей пошли в «Модернист» и купили там стул за девять тысяч рублей наличными. Принесли его в офис после закрытия шоурума, поставили посередине, купили пиво с орешками и рыбой, сели вокруг и стали пристально рассматривать таинственный предмет. А потом разломали и распотрошили на составные части, пытаясь понять, как он устроен и из чего состоит.

К концу декабря нашли дядю Ваню, своего первого сборщика. В январе сняли небольшое помещение в 300 кв. м, взяли менеджера **Тимура Набиуллина**, прозвонили контакты из интернета, по которым нашли производителя комплектующих и фурнитуры для мягкой мебели. И до февраля собирали стулья по просроченным заказам. Закупались где получится — одно время ножки для «Хочустул» субподрядчик-«ипэшник» строгал и красил прямо у себя гараже. «Поролонка», «швейка», сборочный цех — постепенно разрастающимся производством умело рулил дядя Вася. Нужны были кадры — искали, как всегда, среди знакомых. Мама девушки Данила раньше шила свадебные платья на заказ? Отлично, будет шить чехлы для стульев — позже она станет руководителем швейного цеха. Ильнур привез работать «башкирский синдикат» — бригаду родственников из Башкирии.

Стратегия развития, корпоративные ценности, раунды инвестиций — похоже, эти основы построения бизнеса вообще не волновали основателей. Горизонт планирования был коротким, как видимость в сильный туман: какая проблема первой вынырнет, ту и нужно решать. Построив шаг за шагом сборочный цех и вручив его под управление дяде Ване, владельцы компании с огромным облегчением вернулись к тому, что знали, умели и любили: к онлайн-продажам. Отдел маркетинга анализировал тренды, и производство расширило ассортимент до диванов и пуфиков.

— У нас начала собираться команда — по «сарафанке» все знали, что мы неплохо платим, умеем продавать и обучаем персонал. Большинство людей приходило по знакомству, многие — из автобизнеса, где мы сами раньше работали и знали этих людей, — рассказывает Данил. — К концу года мы уже были довольно известны в Казани. К нам стали приходиться и изучать конкуренты. Лучше нас никто не продавал мебель в онлайн — это сто

процентов. Люди удивлялись: как можно продавать мебель, которую клиент не пощупал своими руками?! У нас это получалось, мы стали продавать мебель в Питер и Москву, а потом и по всей стране. Однажды нам написал совладелец «Модерниста» Сергей Мирошников — предложил перейти под их бренд, забрать под себя Казань и открыть Ижевск. Но Казань к тому времени уже и так была наша. Мы подумали и отказались, самим двигаться было интереснее.

К июню 2021-го менеджеры в старом офисе уже сидели друг у друга на головах. Когда приходили клиенты к одним, другие менеджеры выходили курить на улицу — все одновременно не помещались. Назревал переезд в новый офис.

Кому война, а кому...

Если частные бизнесы нулевых и десятых годов сотрясали только экономические кризисы, то последняя пятилетка отметилась форс-мажорами совсем другой природы — пандемией коронавируса и началом СВО. Но «Хочустул» начался уже после отмены ковидных ограничений, да и в любом случае не особо его бы заметил, так как изначально был ориентирован на онлайн, в который все остальные стали переползать только в результате пандемии. Но военный конфликт с Украиной больно ударил по бизнесу не угрозой мобилизации — ее как раз все сотрудники воспринимали спокойно и повального бегства в сторону ближнего зарубежья не случилось, — а именно ограничениями в онлайн. В России закрылся Инстаграм, который был основным драйвером продаж.

— Мы знали простую связку: вкладышаешь в таргет рубль — зарабатываешь два. Что делать без инсты — мы не представляли. Вокруг нас закрывались все магазины, работавшие на таргетированной рекламе в интернете. Слава богу, мы буквально накануне этих событий уже делали себе сайт. Но сильно мы не переживали. Сели, подумали: таргет в инсте закончился, ну ОК, что делать дальше? Взяли какую-то сумму денег и запустили таргет на «Авито» — мы туда зашли одними из первых. Реклама начала работать, и мы поняли, что нашли новую связку, — рассказывает Данил.

С Инстаграмом расставаться было жалко, поэтому решили открывать Казахстан, где он по-прежнему работал: нашли близкую по профилю компанию «Мастерская индивидуальных проектов мебели RedRoom» и договорились настроить рекламу удаленно через их сервер. Базу подписчиков постепенно переводили на «Авито», стали работать с публичными ВК и блогерами-инфлюэнсерами. Чуть просев в моменте, продажи снова

поползли вверх. В это время вокруг с грохотом рушились конкурентные бизнесы, обанкротился казавшийся незыблемым «Модернист». «Прикольно», — мимоходом подумали основатели «Хочустула» и отправились работать дальше.

Китайское слово «кризис» состоит из двух иероглифов, которые неправильно переводят как «опасность» и «возможность», но для компании «Хочустул» это оказался правильный перевод. В то время как у других продажи остановились, в компании производство не справлялось с потоком заказов настолько, что его пришлось расширять, увеличивать штат и одновременно арендовать собственный склад — до этого все уходило заказчикам прямо из сборочного цеха. В результате производственная база по площади увеличилась в четыре раза — с 300 до 1200 кв. м (сейчас она составляет 2000 кв. м).

— Мы никак не потеряли клиентов с уходом инстаграма, наоборот, продажи начали расти. Видимо, рынок освободился, спрос рос, а мы остались. Мы сделали сайт, оттуда пошли заказчики. В общем, мы нашли инструменты настроить трафик, которые другие не находили. Ситуация была смешная: у всех конкурентов были деньги, но они не знали, куда и как их тратить «в развитие». А мы знали и постепенно отгрызали себе новые куски пустующего рынка, — говорит Максим. — На сегодняшний момент в сегменте B2C мы единственная компания по производству мягкой мебели с таким высоким уровнем кастомизации — любые формы и размеры, любые ткани и материалы, индивидуальная работа с клиентами. Клиент нам может просто скинуть картинку, уточнить желаемые цвета и размеры — и получить это в натуре. Мы можем на ткани нарисовать любой узор — даже ваш портрет. Мы не видим на рынке близких конкурентов.

Основные покупатели компании «Хочустул» — обеспеченные женщины 27–40 лет, у которых есть собственный бизнес или супруг с собственным бизнесом, которые уже обзавелись детьми и теперь обустривают уютное семейное гнездышко. При этом цена выше средней незначительно — это не элитный бутик, скорее ценовой сегмент middle+. Цена складывается из «эластичного спроса»: цены поднимаются постоянно, но незначительно и при этом отслеживается уровень падения продаж при каждом повышении цены, чтобы находиться на той грани, за которой целевой аудитории станет ощутимо дорого. Цену удается удерживать на этой грани за счет собственного производства — у конкурентов она выше из-за цепи «перекупов».

— Наша сила не только в кастомизации продукта, но и в подходе к его продви-

жению. Это важно. Когда вы покупаете мебель, что вы видите на сайте магазина? Фотографию условного дивана, палетку из шести-восьми цветов и цену. Всё! — объясняет Максим. — Мы к этому подходим творчески: широко используем соцсети, снимаем рилзы с прикольной озвучкой. Используем провокации. У нас была акция «Три позы секса на стуле» и «Три позы секса на столе» — мы пригласили девушку-сексолога, дали ей в помощники нашего руководителя отдела продаж Артема и устроили им фотосессию: в каких позах и как грамотно, без травматизма, заниматься сексом с помощью мебели — как садиться, как ложиться, какой угол выбрать. Был и хейт, но тех, кому понравилось, было больше. Мы принесли в этот старый бизнес молодой взгляд на него.

Летом 2022 года компания открыла собственный шоурум на Бауманской в Москве — часть клиентов требовала возможности потрогать мебель руками. Сейчас планируется открыть филиалы в Петербурге, Сочи, Екатеринбурге, Тюмени и Новосибирске. Параллельно развивалось «казахское направление» — там открылся еще один филиал. Компанию в шутку стали называть «транснациональной». В ее штате постоянно работают порядка сотни сотрудников, половина из них — на производстве. Только стульев в ноябре было изготовлено порядка 2000 единиц. Оборот достиг 30 млн рублей в месяц. Стулья компании с национальным татарским орнаментом стоят в Казанском кремле. В конце весны этого года компания сняла новый огромный офис, вложив в ремонт три миллиона. Это одновременно и шоурум, представляющий основные модели и индивидуальные разработки — например, там стоит белый стул, придуманный Максимом, со спинкой в виде мехового шара. Посреди офиса стоит застеленная кровать собственного производства — сотрудники, заработавшись допоздна, нередко в ней ночуют.

В этой истории нет морали. Вечный конфликт отцов и детей усугубился технологическим разрывом поколений между заводчанином и айтишником. В «Эксперте» от 14 мая 2022 года («Пока вы презрительно морщитесь, другие на Тик-Токе уже зарабатывают миллионы») мы уже писали, что съемка веселых видеосов никак не мешает работе на заводе — и в идеале вообще нужно каждому заводу завести по своему аккаунту на Тик-Токе. История компании «Хочустул» доказывает, что свой бизнес — это не всегда изнурительный труд и сплошной мозговой штурм, а умение пользоваться соцсетями вполне поддается монетизации в реальном секторе экономики.

■ Фотографии предоставлены компанией

Татьяна Одинцова

Пить русское вино: выносимая легкость и яркость вкуса

Российское виноделие идет в рост, но до появления развитой индустрии пока далеко. Предприниматели-энтузиасты, развивающие аутентичные винодельческие хозяйства, пытаются сформировать методы создания качественного продукта и завоевать лояльную аудиторию



Винодельня «Имение «Сикоры» — это бутиковое хозяйство под Новороссийском в долине Семигорье

Советские годы. Москва, гастроном «Новоарбатский». Студент филологического факультета МГУ **Анатолий Корнеев** с другом случайно оказывается перед прилавком, когда продавцы начинают выкладывать туда ящики с грузинским вином. Подобный счастливый билет выпадает раз в жизни: первые покупатели могли взять «столько, сколько унесут». Переполненные эмоциями студенты хватают сразу четыре огромных ящика по 20 бутылок. Пока они рассчитываются, к прилавку выстраивается километровая очередь. Друзья, довольные и счастливые, выходят из магазина, ставят перед собой ящики, но вдруг понимают: довести их через всю Москву до дома без машины нереально. Из очереди начинают подходить люди и предлагают купить вино. Корнеев соглашается. Выручка от продажи 40 бутылок отби-

вает все инвестиции, еще и на закуску деньги остаются. Удивительно, но эта оптовая сделка стала роковой. Всего через несколько лет Анатолий Корнеев вместе со своим единомышленником **Максимом Кашириным** создаст виноторговую компанию Simple Group, которая станет одним из лучших импортеров европейской продукции.

Сегодня в Simple Group больше всего внимания и сил уделяют российским винам. Корнеев не только изучает ассортимент отечественных производителей, но и постоянно знакомит покупателей с новыми винодельнями и марками. Витрина с российскими винами в магазинах компании стоит на самом видном месте.

«Всего в стране зарегистрировано 246 предприятий, которые имеют лицензию на производство вина, из них 100 ведут хозяйства полного цикла, а продукт европейского уровня делают

только 40», — рассказывает Анатолий Корнеев, вице-президент и сооснователь Simple Group. Компания глубоко погрузилась в исследование отечественного винного рынка в ходе «Большой русской экспедиции» — эксперты объехали 152 хозяйства, где оценили больше 2000 напитков.

По данным Simple Group, в структуре потребления россиян 60% занимают отечественные и 40% — импортные вина. В среднем люди выпивают 6,2 литра в год, причем этот показатель постепенно снижается: в СССР было 16 литров. Корнеев считает, что отрасли пора задуматься, по какому пути двигаться дальше: наращивать объемы производства, как делали в Советском Союзе, сажая гектары технических сортов винограда, или уделить внимание качеству и вдумчивому ведению хозяйства, производя вина не слишком много, зато хорошего и дорогого. Ответа

на этот вопрос пока нет, но «Монокль» попробовал найти истину на винодельнях, посетив вместе с Simple Group два хозяйства в Краснодарском крае.

Имение «Сикоры»: тонкое искусство виноделия

Винодельня «Имение «Сикоры» — это бутиковое хозяйство в долине Семигорья под Новороссийском. Виноград здесь растет стройными симметричными рядами на склоне холма. Местность настолько живописна, что напоминает картины Ван Гога; впечатление нереальности усиливает возвышающаяся над лозами надпись Sikory.

Вино — это страсть, уверен основатель винодельни **Александр Сикорский**, строитель по образованию и профессии, который нашел свое призвание в тонком искусстве агробизнеса. Успешный в прошлом бизнесмен, владелец ГК «Выбор», крупнейшего федерального производителя тротуарной плитки, Сикорский передал дело младшему поколению, а сам вот уже больше десяти лет занимается только вином.

Александр Павлович рассказывает, что как строителем, так и виноделом он стал случайно. После школы поехал поступать из Херсона в Николаев: хотел строить корабли. Но проспал нужную остановку, проснулся только в Одессе. Друг, тоже проспавший выход, тогда сказал: «Какая тебе разница, судо-

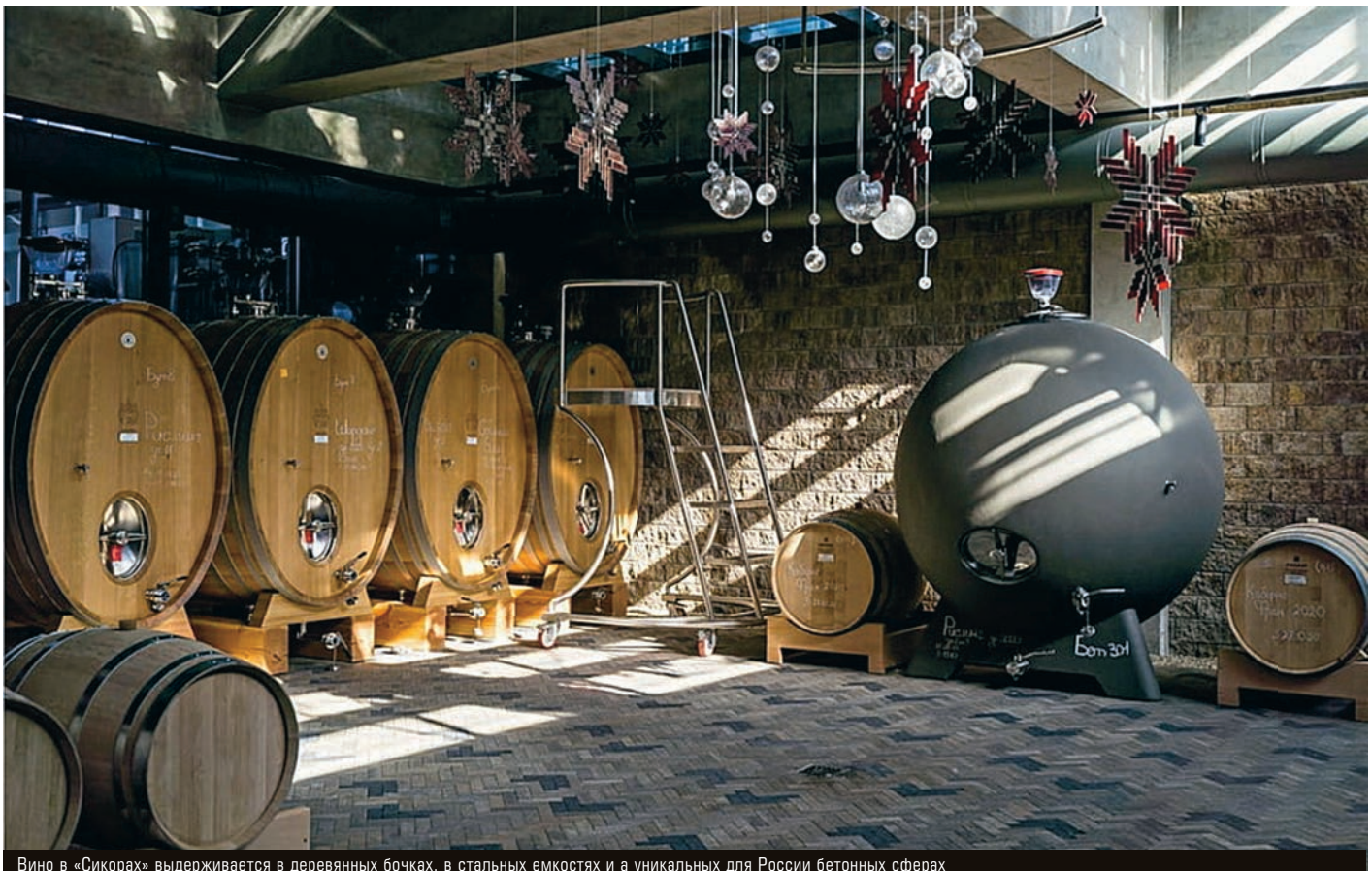


Основатель имения «Сикоры» Александр Сикорский уверен, что вино — это страсть

строитель или просто строитель?» — в Одессе находилась популярная Государственная академия строительства и архитектуры. «Ну я и пошел туда. А потом втянулся и понравилось, — вспоминает Сикорский за дегустацией лучших сортов вина в его имении. — Бывают люди, которые знают о своем призвании с детства, а есть те, кто добросовестно выполняет свою работу и находит в этом полезное и приятное». Бизнесмен уверен, что его миссия — делать все качественно: строить здания, изготавливать тротуарную плитку,

производить напитки. Важно держать высокую планку.

Вино для Александра Павловича — родовая история, возвращение к истокам: в XIX веке его предки выращивали виноград, но в 1919 году хозяйство у них отобрали. Освоение Семигорья началось с идеи построить там семейную усадьбу, для которой Сикорский еще 12 лет назад приобрел участок в 40 гектаров, часть которых уже были засажены виноградниками: там росли рислинг, каберне совиньон. В 2012 году бизнесмен попробовал выдержать



Вино в «Сикорах» выдерживается в деревянных бочках, в стальных емкостях и в уникальных для России бетонных сферах



Главный винодел и энолог «Сикор» Алена Целоусова (справа) имеет большой опыт работы под руководством европейских виноделов

в нескольких емкостях и бочках вино из собственного винограда. Результат понравился, и семья решила двигаться дальше. Новое занятие вдохнуло в жизнь предпринимателя свежие эмоции: в отличие от строительства здесь есть элемент непредсказуемости — невозможно заранее сказать, что произойдет во время выдержки сырья и каким окажется конечный результат. Но все это делает виноделие живым, чувственным, органичным.

Первым консультантом и энологом проекта — специалистом по созданию и выращиванию вина — стала французка Гаэль Брюллон, жена Франка Дюсенера, одного из трендсеттеров российского виноделия. Супруги прибыли в Россию в 2003 году, и всего за несколько лет их подход стал известен всем винным хозяйствам Краснодарского края. С 2011 года Франк отвечает за качество продукции крупнейшей на Кубани винодельни Chateau de Talu. Гаэль же до прихода в «Сикоры» успела поработать в хозяйствах региона Бордо и России, знала наш местный климат, особенности почв. Для новых виноградников в «Сикорах» Брюллон привезла саженцы из старинного французского питомника братьев Мерсье, который известен с 1890 года.

В 2014 году место энолога в хозяйстве заняла Алена Целоусова, ранее десять лет работавшая на предприятии

«Шато ле Гран Восток» и под руководством Франка Дюсенера. Именно Алена создала в имении «Сикоры» нашумевший рислинг 2016 года, который получил оценку 90 баллов (из 100 возможных), по мнению Robert Parker Wine Advocate — международной системы оценки вина, аналога мишленовских звезд в ресторанном бизнесе.

В «Сикорах» выращивают несколько сортов винограда: рислинг, совиньон блан, каберне совиньон, каберне фран, мерло, пино нуар и красностоп золотовский. Красностоп — местный автохтонный сорт, к нему на винодельне только

начали присматриваться, хотя многие эксперты называют его лучшим сортом для России. Отечественные винодельческие компании давно с ним работают. Красностоп капризен и требователен к почвам, а потому в «Сикорах» растет на специальных рукотворных террасах. Интерес виноделов к красностопу не случаен: из этого сорта создают полностью локализованный продукт, который может стать российской визитной карточкой на мировом рынке.

С 2019 года винодельня сотрудничает с Австралийским научно-исследовательским институтом вина,

Разговоры о вине: как рассказать о вкусе

Различают пять основных вкусовых характеристик вина: сладость, кислотность, содержание танинов, крепость и тельность.

На резкость вкуса влияет кислотность продукта, которая зависит от спелости винограда. В более холодном климате ягоды, как правило, кислее тех, что растут южнее. Кислотность вина определяют показателем pH от 2,5 до 4,5.

Танины говорят о терпкости вина, которую мы ощущаем благодаря сложному полифенолу — он есть в кожице, косточках ягод, в деревянных бочках. Танинное вино расщепляет белок, вызывает сухость и кисловатый привкус. Такое вино очищает полость рта после употребления

жирных сортов мяса, пасты, сыров. Красное вино выразительнее белого еще и потому, что его ферментация идет из очищенного сырья без контакта с виноградной кожицей.

При брожении сахар, который содержится в виноградном сусле, превращается в этанол. Чтобы прервать процесс брожения, в сок добавляют спирт — так получают крепленое вино. Вязкость и тельность в напитке также появляются благодаря спирту.

Насыщенность и интенсивность вкуса называют тельностью вина: оно может быть легкотельным и полнотельным. Некоторые сравнивают эти два качества как вкус обезжиренного и цельного молока.

их эксперты при посещении «Сикор» назвали владельцев имения счастливыми людьми, поскольку земля здесь «пахнет плодородием». Одна из целей взаимодействия с иностранными коллегами — производство серьезного авторитетного вина, стоимость которого в рознице будет составлять около 200 долларов за бутылку. По словам экспертов из Австралии, для этого у компании есть все необходимые ресурсы: правильная почва, удачное расположение, отличная производственная площадка с качественным оборудованием. Главные рекомендации института — ограничить урожай, уделив больше внимания возделыванию имеющейся лозы. Специалисты сформулировали концепцию развития винодельни на несколько лет вперед, с которой владельцы хозяйства ежегодно сверяются.

Для повышения качества продукции в компании решили минимизировать использование техники, то есть вручную обрабатывать лозы и собирать урожай. Виноградники имения «Сикоры» высажены на высоте 100–130 метров над уровнем моря на каменистой почве, которая обеспечивает хорошую влаго- и воздухопроницаемость, а потому отлично питает прикорневые части растений. Мощность хозяйства — 300 тыс. бутылок в год, в пределе она может достигнуть и 700–800 тыс., но Сикорский уверен, что нет смысла ухудшать качество вина за счет увеличения его количества.

С особым трепетом Александр Павлович подошел к возведению винодельни, хотя собственный дом так и не построил. Винодельня в имении — настоящий памятник архитектуры, она выполнена из натуральных материалов и вписана в ландшафт. Даже технический пожарный пруд выглядит как небольшое овальное озерцо, в котором плавают карпы. При возведении здания использовался проект французских архитекторов; кстати, дочь Александра Сикорского участвовала в проектировании и отвечала за интерьер внутренних помещений.

Вино в имении «Сикоры» производят по гравитационному принципу: сырье перемещается под действием силы тяжести. Ферментация и хранение готового напитка происходит в стальных емкостях, дубовых бочках и уникальных для России бетонных сферах. Для контроля качества сырья на всех этапах на винодельне есть собственная лаборатория.

Винный погреб украшают картины современных художников, а хранилище и демонстрационные залы оформлены резной латуной в виде ткаческого



На виноградниках усадьбы «Маркотх» каменистые почвы, поэтому для высадки лоз в землю ее пришлось буквально взрывать плугами

Генетически терруар на склоне горы Маркотх больше подходит для создания плотных красных вин, это его «стать и сущность»

узора в неорусском стиле, который отсылает к ручному характеру труда на производстве. Максимальное наполнение собственного винного хранилища — три урожая.

Терруар (обобщенный термин, который включает состояние почвы, климат, рельеф, розу ветров) имения «Сикоры» отлично подходит для зрелого вина, а потому продукцию в компании не торопятся выставлять на полки: бутылки выводят на рынок в возрасте трех-пяти лет. Вина «Сикоры» эксклюзивно представлены в фирменном магазине при винодельне, винотеках SimpleWine и некоторых ресторанах.

Вот уже несколько лет продукция «Сикор» хорошо известна на международном уровне. В 2018 году на конкурсе в Берлине имение удостоилось

звания «русской винодельни года», а четыре сорта его вин взяли награды от бронзы до золота. В 2019 году винодельня стала призером сразу нескольких международных конкурсов, включая International Wine Challenge и Decanter World Wine Awards. В 2020 году несколько местных вин получили оценку выше 86 баллов в рейтинге Wine Advocate, а реслинг 2016 года — 90 баллов, что сделало его «лучшим реслингом России». В этом году эксперты также высоко оценили качество вина «Сикор». Каберне совиньон 2018 года заняло второе место в новом рейтинге «Топ-100 лучших российских вин», составленном по итогам экспедиции «Большое русское вино».

Усадьба «Маркотх»: инженерный подход винного мастера

Виноградники усадьбы «Маркотх» раскинулись у подножия Маркотхского хребта, в нескольких километрах от Новороссийска. В этой части побережья климат напоминает крымский: мягкая бесснежная зима, ветренное жаркое лето. А вот у земли здесь есть особенность: она содержит твердую подпочву. Рассказывая о своем имении, владелец и звезда отечественного виноделия **Алексей Толстой** сразу говорит об этом, потому что для высадки виноградников землю пришлось практически взрывать плугами. Мера вынужденная, зато сомнений в том, что корни получают достаточное питание, у винодела нет. Правильно выращенный виноград — основа для любого серьезного вина.

Первоначально на почти 10 гектарах территории высадили около десятка сортов винограда: каберне совиньон, каберне фран, шардоне, мерло,



При проектировании винодельни «Усадьба «Маркотх» было предусмотрено создание винотеки, хранилища на 20 тыс. бутылок лучшего и эксклюзивного вина

совиньон блан, а также более редкие алиготе, анчелотту, мальвазию ароматную (из нее делают вино orange) и марселан (результат скрещивания каберне совиньона и гренаша). В 2015 году к ним добавились два грузинских сорта, в том числе старинный саперави. Сажены купили у лучшего итальянского кооператива Vivai Cooperativi Rauscedo — эта компания, основанная в 1933 году, известна своими питомниками.

Харизматичный и увлеченный своим делом Алексей Толстой — уроженец станции Варениковской. Кстати, его фамилия — результат русификации в советские годы: когда-то это был казачий род Товстых. Алексей — потомственный винодел, его мама работала на производстве, где не только создавались свои вина, но и привозились на выдержку напитки из других хозяйств. Она заведовала винным пунктом, где марочные крепленые, десертные и сухие вина настаивались в дубовых бочках объемом 20 тыс. литров.

Серебряный медалист, инженер, Толстой прошел обучение на «старейшей кафедре виноделия на постсоветском пространстве» в Краснодарском политехе, сегодня КубГТУ, — уникальном учебном заведении, которое готовит кадры для винодельческой отрасли, в том числе по профилю «технология броидильных производств и виноделия». Как отмечал и. о. ректора Куб-

В винодельне ежегодно создают 70–80 тыс. бутылок

вина. Вино реализуют эксклюзивно в HoReCa через

компанию Simple Group

ГТУ Михаил Барышев, студенты здесь получают знания в области техники и технологии виноделия, изучают инструментальные и органолептические методы контроля качества и безопасности винодельческой продукции.

Сразу после университета Алексей пошел работать на местные винодельческие предприятия, трудился в «Союз-Вине», «Русской лозе», а потом перешел в «Лазурную ягоду» — сегодня это известная «Усадьба «Дивноморское», совладельцем которой является миллиардер Геннадий Тимченко. Дружба и ежедневное общение в течение шести лет с главным энологом компании итальянцем Маттео Колетти значительно повлияли на становление Толстого как серьезного профессионала: Алексей

буквально впитал итальянский дух. «Мы с Маттео дополняли друг друга, плюс это совершенно иной уровень взаимодействия, когда изо дня в день общишься опытом вживую», — поясняет предприниматель.

Толстой постоянно оттачивал свое мастерство, ездил в европейские хозяйства и посещал мастер-классы, экспериментировал с собственными напитками, пока не создал вина марки «It's my wine» и «АБВ». Тогда же он приступил к созданию семейной винодельни, задействовав жену Марину, тоже профессионального винодела и кандидата технических наук, и двух братьев.

Строительство усадьбы «Маркотх» пока не завершено; сейчас уже возведены производственные помещения,



Алексей Толстой — знаменитый российский винодел, знаковая фигура в виноделии: «Виноделы создают и производят вино, которое, прежде всего, хотят пить сами»

идет отделка погреба и винного хранилища. Вино выдерживают в бочках из французского и кавказского дуба. Алексей Толстой объясняет, что кавказский дуб придает напиткам другой вкусоароматический букет. Это дерево решили взять, потому что бочка из него в два — два с половиной раза дешевле, чем эталонная французская, которую делают из микса массивов.

Своим названием винодельня обязана местности, но там все топонимы черкесского происхождения — например, «маркотх» переводится как «ежевичный», «ягодный». В этом регионе и сейчас растет много ежевики.

На винодельне ежегодно производят 70–80 тыс. бутылок вина. Реализуют его эксклюзивно в NoReCa через компанию Simple Group: в магазинах эти напитки не встретишь, зато их можно найти в бутиках SimpleWine. Есть вина на каждый день — «Усадьба “Маркотх” белое» и «Усадьба “Маркотх” красное». Толстой называет их «вариантами для пикника, над которыми не нужно много думать». Они созданы, чтобы на природе поднять людям настроение, добавить энергии. В линейке также присутствуют другие моносортные и более сложные, хрестоматийные вина.

Терруар на склоне горы Маркотх больше подходит для создания плотных красных вин, это его «стать и сущность», как говорит Алексей. Но винодел

научился создавать и легкое белое — например, сухое вино из винограда сорта алиготе, который переживает сейчас ренессанс по всему миру. Бизнесмен объясняет техническую сторону процесса: «Укрыть листьями гроздь от солнца — это важнейший прием для создания вина, не перегруженного алкоголем». Еще одна хитрость — двойной сбор винограда. В частности, для алиготе треть урожая собрали на пять дней раньше, чем наступила фенольная зрелость сорта. Что это дает? Собранные вручную ягоды отправляют на инспекцию, затем на деликатное дробление, получая лучшую часть сока. «И эти 30 процентов урожая ждут оставшиеся 70, которые будут более сахаристыми и спиртозными, с более фруктовым и насыщенным вкусом», — описывает Толстой. В результате брожения этих двух частей получают вина с не самым высоким уровнем алкоголя, зато с хорошей кислотностью. 90% напитка выдерживается в нейтральных емкостях из нержавеющей стали, 10% — в бочках из французского дуба второго или третьего пассажа (то есть не новых). «Это аперитивное самодостаточное вино, но в нем не считается напрямую южное происхождение», — заключает предприниматель. Такое вино незаметно на летней террасе, его подают к закускам.

При строительстве винодельни Толстой предусмотрел винотеку — хра-

нилище на 20 тыс. бутылок лучшего и эксклюзивного вина. В помещении поддерживается определенный уровень влажности, здесь нет света и вибрации. В проект усадьбы также заложен небольшой винный ресторан, а неподалеку уже есть ферма с кроликами и овцами.

Дизайн этикеток для своих бутылок Алексей и его жена придумывают сами. Первое вино имело сдержанный, но узнаваемый графический рисунок с буквами «АБВ», сегодня по-прежнему используются неброские варианты, поскольку продукцию усадьбы чаще выбирают не на витрине, а в винной карте.

Еще одна винодельня, к которой Алексей Толстой имеет непосредственное отношение, — «Галицкий и Галицкий», созданная основателем сети «Магнит» Сергеем Галицким и его полным тезкой-бизнесменом. Хозяйство «Галицкий и Галицкий» занимает почти 200 гектаров земли рядом со станцией Гостагаевской Анапского района, на 70 из них высажены виноградники.

Специализация хозяйства — сухие аутентичные вина с длинной выдержкой, а также благородный сладкий айсвайн — ледяное вино. Алексей объясняет, что это немецкая классификация. Для создания такого десертного вина ягоды держат на лозе до наступления морозов. А потом собирают ночью, строго соблюдая температурный режим: в

Германии это делают при -7°C , в Канаде — при -8°C . Замороженный виноград отличается высокой концентрацией сахара, а также желтоватым цветом и насыщенным ароматом.

Чего хочет винодел

У знатоков есть понятие «вино с характером» — обычно так говорят о вкусе, когда в нем есть заметная танинность, звучность ягод, необходимая кислинка. Эти характеристики особенно важны для профессиональных сомелье и виноделов, но и обывателю полезны: они позволяют ориентироваться в вине на полках, а также разобраться, что отличает один сорт от другого и как производитель придумывает будущий вкус. При создании нового продукта винодел должен не только знать, какими будут итоговые характеристики напитка, но и понимать, чем они обусловлены, уметь поправить кислинку, добавить сладость, убрать танинность, изменить крепость, поработать с тельностью.

«Как винодел понимает, какое вино он хочет создать?» — этот вопрос журналист «Монокля» задал Алексею Толстому во время дегустационного винного ужина. По словам бизнесмена, здесь есть два момента. Во-первых, производители всегда создают продукт, которые хотят пить сами. Во-вторых, необходимо раскрыть потенциал терруара: у каждого сорта винограда и земли есть свои особенности, и если правильно совместить технологии, подходы, то можно добиться отличных результатов.

Допустим, изначально в «Усадьбе “Маркотх”» думали над двумя концепциями. Либо создать два-три качественных вина, которые отражали бы особенности земли и ради которых клиенты специально приезжали бы в регион, развивая в том числе гастро-



Анатолий Корнеев, вице-президент и сооснователь Simple Group: «Всей стране нужно неизбежно стремиться к качественному виноделию, чтобы было много малых, семейных виноделен»

туризм. Либо охватить максимальное количество сортов, чтобы любой потребитель мог найти что-то для себя. Выбрали второй вариант.

Как владелец винодельческого хозяйства, Алексей Толстой не смотрит и не оценивает фокус-группы, не пытается сделать что-то в угоду рынку, клиентам или трендам. Анатолий Корнеев добавляет с точки зрения закупщика вина: работая с винодельней Толстого, они с самого начала знали о его научном подходе к возделыванию урожая и выдержке вина, понимали, что Алексей — профессионал и на рынке уже много лет, а значит, хорошо ориентируется во всей палитре отечественных сортов. И все его эксперименты априори прошли проверку временем, большими хозяйствами и довольным потребителем.

Винодел — это почти композитор. Толстой говорит, что его вдохновляют

гастрономические миксы, он стремится позиционировать напиток вместе с подходящим сочетанием продуктов, получая в итоге гастро-винную симфонию.

Анатолий Корнеев уверен, что все не так просто. Даже при создании моносортового вина обычно пробуют 25–26 blends на этапе выдержки. Причем процесс сильно растягивается во времени, и профессионал должен буквально обладать предвидением, чтобы получить задуманное. По словам совладельца Simple Group, он сам пробовал промежуточное сырье и недоумевал, что это за танинная жидкость. «Чтобы понять, как бесформенная масса будет звучать через три года, нужен настоящий талант», — убежден Корнеев.

Марина Толстая подтверждает: быть виноделом очень сложно. Каждый сезон ее супругу приходится учитывать мно-

Краткая история виноделия в Европе

Задаваться вопросом, почему российское вино так сильно отличается от европейского, бессмысленно. Индустрия с небольшими семейными хозяйствами развивается в России лишь в последние годы, а в Европе виноделие в хороших климатических условиях имеет многовековую историю и бизнес в семье передают по наследству.

Вспомним падение Римской империи, Малый ледниковый период, войны, эпидемии. Тогда многие неприоритетные отрасли оказались под защитой монахов: культура, искусство и даже виноделие.

Христианство подразумевает использование вина во время литургии, а потому епископаты начали высаживать собственные виноградники. А в период эпидемий пить вино было элементарно безопаснее, чем воду. Так исторически сложилось, что католическая церковь создала большую часть виноградников современной Европы. Первым известным виноделом стал живший в IV веке епископ **Мартин Турский**, который выращивал виноград в Турени — регионе в долине Луары. Сегодня там 5000 гектаров занято виноградной лозой. Впоследствии Мартина канонизировали, он стал небесным покровителем вина и виноделов Франции.

Виноделие было важной частью жизни образовавшихся позднее монашеских орденов. Так, в уставе ордена бенедиктинцев, которые ведут свою историю с VI века и стали самыми многочисленными в Европе, говорится о труде, в том числе на виноградниках. Устав дошел до наших дней. Документ разрешал монахам во время ежедневной трапезы употреблять один хемин (0,3 литра) вина. Имелась также оговорка: «Если условия местности, или тяжелый труд, или летний зной потребуют большего, то давать на усмотрение аббата, соблюдая всячески, чтобы не дошло до пьянства». Монахи обычно разбавляли вино водой.

Начиная с XI века число монашеских орденов на территории Европы растет, вместе с ними увеличиваются площади виноградников и объемы производимого вина. Монахи, как люди образованные, подходили к делу грамотно: изучали особенности терруаров, анализировали потенциал выдержки и сложность аромата. Сегодня винодельни вышли из-под монашеского управления, но многие сохранили многовековые традиции и секреты.

жество факторов: температуру, число солнечных дней, состояние земли, количество осадков, ветры. Алексей часто действует интуитивно, руководствуясь лишь базовым пониманием. Винное хозяйство не аптека, здесь нельзя ограничиться схемой приготовления и дозировкой.

Анатолий Корнеев рассказывает, как на недавнем винном симпозиуме специалисты обсуждали будущее отрасли в контексте развития роботехнологий. И сошлись на том, что в этом производстве много нюансов, которые не позволяют перейти на автоматику. «Вот есть технология приготовления вина, когда задействованы гроздь целиком, с веточками и косточками. Степень зрелости всех этих частей имеет колоссальное значение, так как отвечает за танинность продукта. Виноделы до сих пор каждый раз пробуют на вкус такие веточки», — поясняет Корнеев.

Винономика: проблемы отрасли

Несмотря на достаточное количество достойных представителей, винная отрасль в России находится в зачаточном состоянии, а потому требует пристального внимания. Особенно это важно, когда речь заходит об акцизах и налогах, которыми облагают производителей.

По сути, виноделие в нашей стране развивается только последние десять лет; многие хозяйства, появившиеся в начале 2000-х, стали банкротами. Бизнес тогда стремился вернуть вложения за пять лет через полку, а при таких условиях производство выжить не могло. По словам Анатолия Корнеева, капитальные вложения в хозяйство окупаются в среднем через пятнадцать-двадцать лет.

Еще один сдерживающий фактор — постоянное повышение акцизов на вино. В мае 2024 года их планируют снова поднять в три раза — с 34 до 108 рублей за литр. Акциз на шампанское вырастет с 45 до 147 рублей за литр. Со-владелец Simple Group считает, что вместо этой меры было бы разумнее убрать НДС, тем самым снизив нагрузку на производителя, ведь поступления 55 млрд рублей «государство даже не замечает». Следствием роста цен на вино станет уход покупателей: большинство переключится на более дешевый алкоголь. Самым популярным и доступным напитком у россиян остается пиво, его потребление составляет 50 литров на человека в год. Это объясняется не только ценой, но и длительным отсутствием законодательных ограничений на рекламу пивной продукции.

Одна из проблем индустрии — повсеместное смешивание вина и винных напитков. На плодовые вина и винные напитки приходится 10–15% потребления в России. Но они потенциально могут быть опасны для жизни и здоровья людей, так как не имеют к вину никакого отношения. Достаточно вспомнить историю с массовым отравлением людей слабоалкогольным напитком, замаскированным под сидр, летом 2023 года. «Крайне печально, что мы уже много лет боимся дистанционной продажи легального алкоголя, но ничего не делаем для того, чтобы подобные ситуации не повторялись», — сетует Анатолий Корнеев.

Нельзя не упомянуть и слаборазвитый гастротуризм. Например, виноделы Франции формируют 1% ВВП страны. «Но стоит добавить к этому смежные направления — гастрономию и туризм, которые во многом живут за счет вина, — и доля ВВП увеличится пятикратно. Такой же подход возможен и в России», — объясняет эксперт.

Значимая проблема отрасли — неравномерная концентрация и отсутствие распределения виноградников. Большинство посадок сосредоточены на продуктивных равнинных слоях почвы. В таких местах с одного гектара собирают 40 тонн ягод — по общемировым стандартам это слишком много. Результат — большой процент вина низкого качества. К примеру, в Европе есть лимит урожайности для столовых вин: 30 тонн с гектара. Золотым же стандартом Анатолий Корнеев называет показатель в 8 тонн.

С одной стороны, виноделов можно понять, поскольку ограничивать урожайность нужно намеренно: сгущать посадку, обрезать зеленые грозди и часть завязавшихся почеч. Такие меры позволяют вырастить виноград насыщенного вкуса. Но сейчас хозяйства снимают до 15 кг винограда с лозы и выбирают экономическую рентабельность производства, а не улучшение вкусовых характеристик ягод.

Но все не так плохо, надежда есть. Виноделие сегодня субсидируется государством — на 80% компенсируются новые посадки. Так, при вложении 1,2 млн рублей в один гектар можно вернуть до 80% от этой суммы. Если выбрать недорогие сорта, то реально выпускать вино и продавать его по 450–500 рублей за бутылку. Правда, придется конкурировать с теми, у кого тысячи гектаров лозы. «Всей стране нужно стремиться к качественному виноделию, чтобы было много малых, семейных хозяйств», — убежден Корнеев. Движение в правильном направлении явно наметилось.

■ Фотографии предоставлены компанией

ВИННЫЕ ЦИФРЫ

246

предприятий в России имеют лицензию на производство вина

152

винных хозяйства посетила экспедиция «Большое русское вино»

60%

отечественного вина потребляют россияне

16 литров

в среднем в год выпивали в СССР

6,2 литра

вина в среднем приходится на одного россиянина в 2023 году

до 80%

затрат компенсирует государство при посадке новых виноградников

1,2 млн рублей

в 1 га составляют средние инвестиции в виноградник

30 тонн

лимит урожая с 1 га посадок в Европе

40 тонн

винограда собирают с 1 га в России

101 тыс. га

засажены виноградниками в России

1%

ВВП Франции формирует виноделие

108 рублей

за литр составит акциз на вино с 1 мая 2024 года

1,4–6 тыс. рублей

диапазон стоимости бутылки вина из имения «Сикоры»

1,5–7,3 тыс. рублей

диапазон стоимости бутылки вина из усадьбы «Маркотх»

Татьяна Гурова, Александр Ивантер Отчаянный газовый покер

На рынке СПГ есть только два игрока, которые имеют достаточные амбиции и возможности значительного увеличения предложения: США и Россия. Американские санкции против нашей СПГ-отрасли — это попытка выдавить неэкономическими методами ключевого конкурента. Ситуацию осложняет неопределенность спроса на газ в зонах его потребления, следующих в русле климатического императива декарбонизации



Отказ от российского трубопроводного газа вынудил европейцев экстренно наращивать мощности по приему СПГ. На фото: плавучая система для хранения, переработки и отгрузки сжиженного природного газа (FSRU) Alexandropolis прибыла в Грецию из Сингапура 17 декабря 2023 года на место своего постоянного базирования. Мощность системы — 5,5 млрд кубометров в год. Для сравнения: мощность выведенных из строя в результате террористических актов двух ниток трубопровода «Северный поток» — 110 млрд кубометров

Добрый день, дамы и господа! Это первый подкаст журнала «Монокль», он продолжит славную традицию подкастов журнала «Эксперт», которые мы делали, работая там. И с вами в студии Александр Ивантер, заместитель главного редактора, Алексей Михайлович Белогорьев, директор по исследованиям Института энергетики и финансов, и я, Татьяна Гурова, главный редактор журнала «Монокль».

Сегодня мы будем обсуждать, может быть, несколько неожиданную для пред-

новогодних дней тему — развитие рынка сжиженного природного газа. Откуда взялась такая идея? СПГ — это рынок, который очень широко обсуждается, занимает очень большую долю мировой энергетики. Но для человека, живущего в России, даже того, кто занимается экономикой, все равно в этом есть какая-то неожиданность, потому что мы привыкли, что газ — это то, что передается по трубам. И каким образом существует гигантский рынок, вызывающий серьезные флуктуации в мировой экономике, который называется «сжиженный при-

родный газ», не вполне понятно. Поэтому хотелось бы обсудить как историю развития рынка СПГ, который дошел до такой влиятельности, так и текущую ситуацию: перегрев, не перегрев, откуда берутся большие инвестиции, будут ли они окупаться.

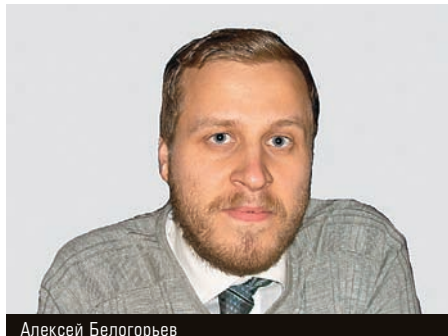
Мой первый вопрос — исторический. Насколько я понимаю, первая установка по производству сжиженного природного газа появилась в 1912 году. И тогда этот рынок не стал развиваться именно потому, что появилась технология трубопроводной доставки газа.

Алексей Белогорьев: Давайте начнем с самого начала. Сжиженный газ — это обычный природный газ, состоящий прежде всего из метана, который охлаждается при экстремально низкой температуре — минус 162 градуса Цельсия, благодаря чему его объем уменьшается примерно в 600 раз. И это, собственно, то, ради чего все делается. Потому что благодаря этому его можно транспортировать на значительные расстояния. У СПГ есть два основных преимущества по отноше-



Татьяна Гурова

Александр Ивантер



Алексей Белогорьев

нию к трубопроводному газу. Первое: вы можете загрузить газ в любой точке А на побережье Мирового океана и доставить его в точку В, расположенную на другом конце планеты, если это тоже побережье. Это резко расширяет число возможных поставщиков и потребителей.

Например, возьмем Тринидад и Тобаго. Небольшое островное государство в Карибском море, у него мизерный собственный рынок и возможность поставки по трубопроводу потенциально только в Венесуэлу, где этот газ не нужен. А благодаря тому, что там был построен завод по производству СПГ, Тринидад и Тобаго сегодня один из значимых поставщиков и для Азии, и для Европы. И таких примеров много. Сейчас активно развиваются проекты СПГ в Африке. В прошлом году начались первые отгрузки в Мозамбике. В этом году в Конго будет введен завод. В ближайшие несколько лет еще несколько африканских стран присоединятся к пулу поставщиков.

Второе — это гибкость, потому что если вы транспортируете газ по трубопроводу, то на десятилетия связываете месторождение или группу месторождений с конечным центром потребления. А партию СПГ можно перенаправить даже уже в пути. Она идет где-то, прошла середину маршрута, и трейдер решил из каких-то соображений ее направить в совершенно другой регион мира. В прошлом году таких случаев было много.

Татьяна Гурова: То есть СПГ — это мобильно транспортируемое топливо с высокой энергетической отдачей?

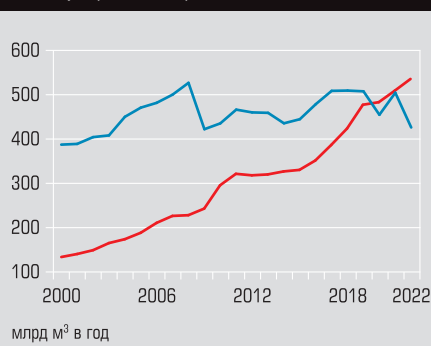
А. Б.: По теплотворной способности это обычный газ. Почему эта технология доставки газа потребителю долгое время не была востребована? Во-первых, сам рынок газа был маленький вплоть до 1970-х — 1980-х годов. На самом деле рынок газа, как мы его знаем сейчас, — это следствие нефтяного шока 1973 года, когда появилась необходимость резко снизить потребление нефтепродуктов, в том числе в электрогенерации.

Т. Г.: И как раз началось вовлечение газа?

А. Б.: Да, в том числе за счет газа, атомной энергетики, возобновляемая энергетика тоже тогда начала развиваться. Первые крупнотоннажные поставки СПГ были из Алжира в Великобританию в 1965 году, а потом уже из Аляски в Японию и в целом в Азию. А потом подключились Бруней, Малайзия, Индонезия, ряд ближневосточных стран. СПГ был нужен и до сих пор он нужен там, где невозможно либо экономически нецелесообразно создание крупных газопроводов.

На самом деле развитая трубопроводная газотранспортная инфраструктура — это только Северная Америка и

Международная торговля газом График 1



млрд м³ в год

■ Трубопроводный газ ■ СПГ

Источник: The Energy Institute

Первые крупнотоннажные поставки СПГ были из Алжира в Великобританию в 1965 году, а потом уже из Аляски в Японию и в целом в Азию. А потом подключились Бруней, Малайзия, Индонезия, ряд ближневосточных стран. СПГ был нужен и до сих пор нужен там, где невозможно либо экономически нецелесообразно создание крупных газопроводов

Евразия, включая Европу, Россию, Китай, Центральную Азию. В какой-то мере она начинает развиваться на Ближнем Востоке, прежде всего это Иран, но намного меньше. Все остальные регионы, которые лежат к югу от этих зон, лишены возможности трубопроводной доставки. Там есть крупные газопроводы, но их мало. И они очень фрагментированы. В Южную Азию до сих пор нет ни одного крупного газопровода. Было много идей тянуть его из Туркменистана, из Ирана, через Пакистан, но до сих пор ничего не построено и перспектива очень туманна, а в Индии потребление СПГ растет и ставка делается именно на него.

То же самое в Латинской Америке, в Африке, правда, в Африке пока нет потребления СПГ, строго говоря. Это будущий Клондайк.

Т. Г.: А почему будущий Клондайк?

А. Б.: Потому что в целом потенциал роста спроса на энергию, особенно в электроэнергетике, в африканских странах, в том числе в странах южнее Сахары, весьма велик, как и в целом потенциал экономического роста. И кроме того, центры потребления потенциальные сосредоточены как раз вдоль побережья, особенно в Западной Африке.

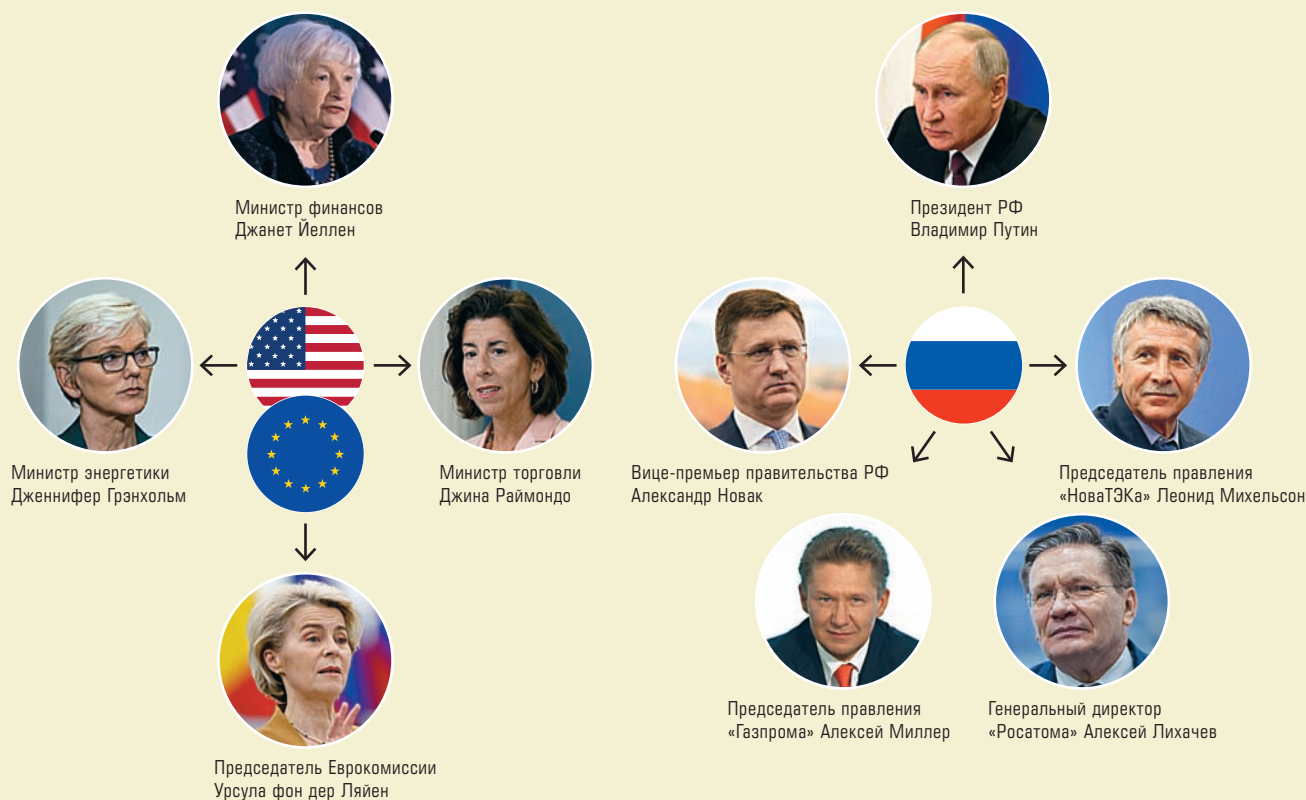
А в целом рынок СПГ по-прежнему сконцентрирован в трех регионах. Это Северо-Восточная Азия, Европа и Южная Азия — Индия, Пакистан, Бангладеш. Все остальные достаточно второстепенные по объему рынки.

Т. Г.: Конечная цена или себестоимость, о чем удобнее говорить, газа сжиженного и газа трубопроводного — какие у них соотношения?

А. Б.: Это очень сильно зависит, во-первых, от стоимости газа на скважине и от того, как далеко нужно транспортировать газ до места сжижения. Например, в США достаточно большие расстояния, потому что заводы расположены преимущественно в Мексиканском заливе на побережье, а газ далеко не всегда добывается рядом. И, соответственно, зависит от себестоимости самого сжижения, а дальше — хранения и транспортировки. Как и во многих других энергетических технологиях наблюдается постепенное снижение себестоимости и есть потенциал снижения, но он ограничен.

Если взять совсем грубо, то трубопроводный газ транспортировать дешевле при дальности транспортировки до четырех-пяти тысяч километров. Хотя, опять же, многое зависит от условий транспортировки. Но если мы говорим про более отдаленные расстояния, а СПГ поставляется на 10–20 тысяч километров, то там, конечно, СПГ будет экономически более целесообразен. Тем более что зачастую иной возможности

Газовая война в лицах



TASS (5); AP PHOTO/SUSAN WALSH

инфраструктурной доставить газ туда просто нет.

Александр Ивантер: И у нас есть еще специфика момента: часть газовой трубопроводной инфраструктуры в Европе намеренно разрушается. Европа намеренно себя ввела в состояние повышенного спроса на СПГ.

Т. Г.: Можно так сказать?

А. Б.: Ну я не знаю, вопрос, кто виноват, такой немножко философский, наверное. Но то, что Европа сейчас замещает очень высокую зависимость от российского трубопроводного газа, который доходил до 40–45 процентов для Европейского союза, примерно такой же зависимостью, чуть меньшей пока, от американского СПГ, — это правда. И это ощущается отдельными европейскими экспертами и политиками как вполне серьезный риск, потому что любая зависимость чревата последствиями. Например, в Германию в этом году начались поставки, там доля американского СПГ достигает 79 процентов в общем объеме импорта. Но доля СПГ в Германии пока не так велика. Там преобладает норвежский газ трубопроводный.

Т. Г.: В начале разговора про себестоимость вы сказали, что главные потребители СПГ сейчас — это Северо-Восточная Азия, Европа и Южная Азия. А каким образом в Европу пробрался вообще СПГ в прежние времена, если

была огромная связь с Советским Союзом, были колоссальные поставки газа по трубопроводу?

А. Б.: На самом деле СПГ в Европе появился раньше, чем российский трубопроводный газ. Как мы уже говорили, первая поставка была из Алжира в Великобританию. Долгие годы весь мировой рынок СПГ был элитным клубом. Очень ограниченное число поставщиков, горстка буквально, и столь же ограниченное, чуть большее, число потребителей, в основном это экономически наиболее развитые страны: Япония, Корея, Тайвань и ряд европейских стран. Ну еще США какое-то время были на этом рынке. Вот, собственно, и всё.

Т. Г.: Потому что дорого?

А. Б.: Дорого создание инфраструктуры. Для того чтобы СПГ принять, нужно построить регазификационный терминал, что требует больших капитальных вложений. Плюс нужно строить трубопроводы от этого терминала до потребителя. Долгое время, до конца 2000-х, это просто не было востребовано по экономическим причинам. А бум СПГ на глобальном Юге начался где-то с 2008–2009 года и продолжился в 2010-е. Китай импортировал первую партию СПГ в 2006 году, примерно тогда же Индия. Это был переломный момент, когда рынок СПГ из состояния элитарного клуба перешел в более или менее массовое явление. На нем среди потреби-

телей появились страны с низким уровнем доходов. Например, Бангладеш, довольно быстро сейчас растущий рынок.

Здесь надо еще отметить, что мощности регазификации примерно в два с половиной раза превышают в мире в целом объем годового импорта. Годовой импорт СПГ сейчас где-то 400 миллионов тонн, а мощности по регазификации — миллиард тонн.

Т. Г.: Такой резерв?

А. Б.: Нет, просто потребление СПГ сезонно неравномерно. И, допустим, в Японии и Корее просто нет развитой системы подземных хранилищ газа, где можно было бы летом этот газ запастись, а зимой использовать. Есть возможность хранения самого СПГ на любом приемном терминале, но там относительно небольшие объемы. Зато в период пикового спроса регазификационные мощности используются на 80–90 процентов.

Россия на рынке СПГ

Т. Г.: Давайте чуть-чуть про Россию. Правильно я понимаю, что мы включились в эту историю достаточно поздно?

А. И.: В 2009-м первая отгрузка СПГ с «Сахалина-2».

Т. Г.: И это произошло потому, что мы пропустили этот рынок, поскольку были увлечены трубопроводами.

А. Б.: «Газпром», как ответственный за экспорт газа в России, долгое время очень

скептически относился к перспективам и целесообразности поставок СПГ. Были довольно острые дискуссии на эту тему в 2000-е годы. И в какой-то мере «Газпром» оказался прав: с 2011 по 2014 год мировой рынок СПГ стагнировал. В Европе в первой половине 2010-х спрос на газ вообще снижался и потом уже начал расти после 2015–2016 года. В большинстве стран Западной Европы был достигнут какой-то уровень насыщения, а в Восточной Европе экономический рост был слабым и не обеспечивал достаточного прироста спроса на газ. Кроме того, газ проигрывал конкуренцию углю, тогда еще так массово угольные станции не вывели с рынка.

Т. Г.: Так вот, Россия вошла на рынок СПГ в 2009 году. Насколько я понимаю, у нас ключевой игрок на этом рынке — «НоваТЭК», получающий достаточно большие льготы и осуществляющий достаточно большие инвестиции. Это как-то связано с Северным морским путем. То есть мы серьезно делаем ставку на рынок СПГ. Это правильная ставка?

А. Б.: Давайте вернемся к «Газпрому», «Сахалин-2», в рамках которого работает наш единственный проект по сжижению на Дальнем Востоке, изначально не газ-промовский. Это проект международных инвесторов во главе с Shell, разрабатываемый на условиях соглашения о разделе продукции. Добыча газа в Сахалинской области изначально затачивалась под экспорт СПГ. Когда она достигла необходимого объема, этот завод (в Пригородном, на Юге Сахалина. — **Монокль**) был построен, и начались отгрузки. «Газпром» вошел в проект в 2007 году, приобретя контрольный пакет. К этому моменту это был уже готовый проект практически. Поэтому дальнейшее развитие российской СПГ-отрасли было связано в основном уже с «НоваТЭКом».

У нас есть монополия «Газпрома» на экспорт трубопроводного газа. И у других компаний, которые хотели развивать добычу газа, было два пути. Либо пытаться отвоевывать у «Газпрома» внутренний рынок, что, в общем-то, «Роснефть» и «НоваТЭК» довольно успешно делали в последние годы. Но это не очень маржинальные, прямо скажем, поставки, поскольку цены на газ на внутреннем рынке намного ниже экспортных. Либо второй вариант — развивать производство СПГ и добиваться права на его экспорт. «НоваТЭК» пошел именно по этому пути и получил возможность самостоятельного экспорта СПГ, как и «Роснефть», в 2013 году. И все основные заводы, о которых мы сейчас говорили и будем говорить, — это в основном проекты «НоваТЭКа».

У «Газпрома» есть из построенных только «Портовая СПГ» в порту Высоцк

под Выборгом, она введена в эксплуатацию прошлой осенью. Это среднетоннажный завод мощностью полтора миллиона тонн в год. И у него есть проект «Балтийский СПГ» в Усть-Луге, который, вероятно, будет введен в строй не раньше 2026–2027 года. У «Газпрома» по-прежнему достаточно консервативная позиция по СПГ, хотя сейчас, конечно, он в большей степени, чем кто-либо, заинтересован в СПГ после того, что произошло в прошлом году на европейском рынке.

Т. Г.: Понятно, что для конкретного «НоваТЭКа», который не имеет альтернативной большой возможности экспорта, ставка на СПГ логична. Но «НоваТЭКу» предоставляются достаточно большие льготы для того, чтобы вести эти проекты. И, в принципе, они все время оценивались как крайне перспективные: мы должны выйти на этот рынок, мы должны научиться строить заводы, мы должны иметь собственные газозовы и так далее. Эта ставка России, нашей страны целиком, не отдельно «НоваТЭКа» на рынок СПГ оправдана?

А. Б.: Довольно сложный вопрос. Смотря как мы оцениваем эффективность этих проектов. Совершенно правильно вы отметили, что у СПГ очень серьезные льготы и по пошлине, и по налогу на добычу полезных ископаемых. И, в общем-то, отдача для государства, для бюджетных доходов от экспорта СПГ относительно ниже, чем от трубопроводного газового экспорта. Кроме того, по всем известным мне оценкам, маржинальность поставок СПГ в любые регионы, какие бы мы ни взяли, будет ниже, чем маржинальность поставок трубопроводного газа в Европу, которая была. Но эта альтернатива была до февраля 2022 года, сейчас альтернативы увеличению экспорта газа, кроме как в виде СПГ, нет. Есть, понятно, проект «Сила Сибири-2», который остается в подвешенном состоянии, но это все равно один проект. Да, он очень большой, на 50 миллиардов кубометров, но, во-первых, не до конца понятно, будет ли он все-таки реализован, и если будет, то в какие сроки. В любом случае не раньше 2030 года в самом оптимистичном сценарии. И даже если этот проект будет реализован, это намного меньше тех планов, которые сейчас есть по экспорту газа. То есть если мы хотим увеличивать объемы поставок газа за рубеж (опять же вопрос, нужно ли это), то альтернативы СПГ, в общем-то, нет.

Напомню цифры. Трубопроводные поставки российского газа в ЕС в 2021 году составляли 140 миллиардов кубометров, в прошлом году они упали до 60 миллиардов кубометров, в этом году будет около 20 миллиардов. То есть за два года поставки упали в семь раз. Я думаю,

что при самом благоприятном сценарии, если предположить нормализацию политических отношений с ЕС, они могут восстановиться до 60 миллиардов. И это действительно очень оптимистично, потому что в Европейском союзе еще и спрос на газ продолжает падать, и, по планам европейцев, он будет сокращаться до 2030 года. Чем уже будет рынок, тем меньше потенциал для поставок из России. И чем дольше разрыв связи происходит, тем больше образуется других связей, других контрактов, в том числе долгосрочных.

Т. Г.: Ну а если мы претендуем на рынок газа Южной Азии, то никаких других сценариев, кроме СПГ, нет?

А. Б.: Теоретически можно построить трансгафганский газопровод из Туркмении до Индии и к нему подключить российский газ. Но, во-первых, это не нужно Туркмении, а во-вторых, сам этот газопровод вызывает много вопросов. Он обсуждается, наверное, лет двадцать пять. Других вариантов нет. Мы, по сути, исчерпали все рынки, куда можно поставлять газ трубопроводом.

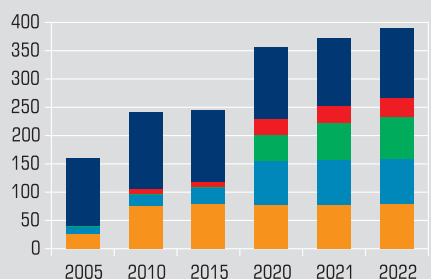
Переинвестирован?

А. И.: Кажется в этих условиях, что рынок СПГ — это палочка-выручалочка. Но возникают определенные сомнения. Я приведу несколько цифр. 400 миллионов тонн — действующий объем торговли СПГ, экспорта и, соответственно, импорта, это больше половины, 56 процентов, международной торговли газом. Наличные глобальные мощности по сжижению — 483 миллиона тонн. Но уже строящиеся проекты и те заводы по сжижению, по которым принято инвестиционное решение, — это 178 миллионов тонн, почти 40 процентов от действующих мощностей. Все они будут введены в строй еще до 2030 года. Крупнейшие игроки — Катар, США, ну и наши мощности новатэковские тоже введутся. Нет ли риска перепроизводства и серьезного обвала цен на этом рынке?

А. Б.: Ну это даже не риск, это практически факт. Да, действительно, если добавить еще и все заявленные проекты, которые обсуждаются, то к 2030 году избыточный объем мощностей может достичь текущего потребления, то есть примерно 400 миллионов тонн. Понятно, что большая часть этих мощностей не будет построена, но сейчас как раз все новые СПГ-проекты в мире конкурируют за то, чтобы вообще появиться. Конкурируют за новые контракты, за деньги инвесторов. Конкуренция ужесточается год от года. В этом году небольшой прирост мощностей, в следующем будет больше, но начиная с 2025–2026-го будет просто бум ввода новых проектов

Страны — экспортеры СПГ

График 2



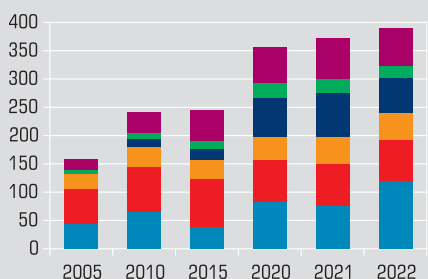
млн т в год

Катар Австралия США
Россия Прочие

Источник: GIIGNL

Страны — импортеры СПГ

График 3



млн т в год

Европа Япония Южная Корея
КНР Индия Прочие

Источник: GIIGNL

в США, в Катаре, в России, еще в ряде стран. И я не назвал бы это кризисом перепроизводства, это просто формирование большого объема свободных мощностей сжижения.

А. И.: А падение цен будет? И как тогда будут окупаться проекты, даже те, которые выиграют гонку за существование?

А. Б.: Падение цен должно быть. Начиная с 2026 года цены будут падать, но на какую величину, до какого предела, никто сейчас не скажет.

А. И.: Катар уже прокладывается, он включает долгосрочные контракты на СПГ со своих новых проектов. Уже половину своих приростов он законтрактовал.

А. Б.: У Катара на самом деле большой объем новых мощностей, чуть больше 31 миллиона тонн в год, но они все считаны и пересчитаны, все они будут введены с 2025 по 2027 год, и у него нет возможностей и явных планов дальнейшего увеличения экспорта. Основная конкуренция сейчас идет между США и Россией. Две страны, у которых очень большие и очень амбициозные планы и возможности по строительству новых мощностей. Много избыточной добычи потенциальной и в принципе неплохая возможность создания заводов. Понятно, где их создавать, более или менее понятна их экономика, и есть достаточно большой интерес со стороны потенциальных потребителей.

И те санкции, которые США вводят очень активно начиная с сентября, — это попытка, формально привязанная к украинскому кризису, выдвинуть неэкономическими методами Россию как ключевого конкурента.

Что касается Европы, то у нее на самом деле позиция сугубо политическая. Вот там экономики нет никакой. Да, мы слышали в течение последних полутора лет много заявлений и со стороны Еврокомиссии, и отдельных правительств, особенно Испании, что нужно прекратить импорт российского СПГ настолько быстро, насколько это возможно. И сей-

час принимается решение, которое дает национальным правительствам возможность вводить ограничения на бронирование мощностей регазификационных терминалов для поставок из России. Я думаю, что до 2026 года этого, скорее всего, не будет. При этом, собственно, на экспорте наших заводов, прежде всего «Ямал СПГ», это ограничение вряд ли скажется. Есть европейские компании, у которых есть контракты с Россией, и даже если они не смогут поставить в Европу, то им придется просто СПГ все равно забирать и поставить на какие-то другие рынки. Но потенциально мы можем потерять европейский рынок, речь именно об этом. Если политически в наших отношениях с ЕС ничего не изменится, то я думаю, что где-то к 2026 году, максимум к 2027-му, путь для российского СПГ в Европу будет закрыт.

Т. Г.: Ну, в ЕС закроется. Так есть же Южная Азия.

А. Б.: Здесь проблема, опять же, логистики, потому что от «Ямал СПГ» до, допустим, бельгийского порта Зебрюгге от девяти до тринадцати суток пути. А чтобы тот же газ доставить в Индию или в Китай, нужен месяц.

А. И.: Ну и нужны суда другого типа?

А. Б.: Не обязательно. Есть проблема судов ледового класса, для этого создаются перевалочные пункты в Мурманской области и на Камчатке, но главное все-таки длительность транспортировки, потому что если у вас есть один танкер, который может в одном случае дойти за десять дней, а в другом за тридцать, то во втором случае этот танкер вы сможете использовать в три раза меньше, а значит, понадобится втрое больше танкеров для вывоза эквивалентного объема груза. А здесь у нас очень большие сложности.

Т. Г.: А у американцев? Они вроде не ближе нас от ключевых центров потребления.

А. Б.: У США нет проблем, потому что их поставки обслуживает почти половина

мирового флота СПГ. Они очень привлекательны. А у России в условиях санкций, которые в части СПГ набирают обороты, очень опасно продолжать делать ставку на использование зарубежного флота. До сих пор все наши проекты, кроме «Портовой СПГ», используют преимущественно зарубежный флот и с точки зрения владения, и с точки зрения управления. И «Сахалин-2», и «Ямал СПГ». У «НоваТЭКа», в общем-то, нет своих судов. Есть у «Совкомфлота», но ограниченный парк. Газовозы из недружественных стран либо там застрахованных — это наше узкое место, и по нему будут бить. Если будут введены санкции на заход судов к терминалам российских СПГ-заводов, мы точно потеряем часть флота. У нас есть завод «Звезда» в Приморском крае, но у него ограниченные производственные мощности, а в целом большая часть, процентов 80, газовозов в мире производится в Южной Корее. Набирает обороты Китай. Но у них ограниченные мощности все еще. И они неспособны пока еще суда ледового класса производить.

А. И.: А может, мы теневой флот газовозов соберем? Так же, как мы под нефть собрали.

А. Б.: В отличие от нефтяного флота на рынке газовозов теневого сегмента просто нет. Сам флот весьма специфический и относительно небольшой. В мире где-то 700 танкеров-газовозов разной грузоподъемности.

А. И.: А нефтяных сколько?

А. Б.: Навскидку не скажу, но точно в разы больше, только теневой флот составляет около 600 танкеров. Главное отличие в том, что есть много свободных танкеров для нефтеналивных грузов, которые не связаны контрактами с какими-то конкретными заводами или трейдерами. А на рынке СПГ таких свободных танкеров очень мало. Большая часть задействованы в режиме тайм-чартеров на год или на несколько лет, что сильно ограничивает гибкость этого флота с точки зрения фрахта.

Хватит ли места СПГ?

Т. Г.: Если глобально на это взглянуть: с одной стороны, Саша говорит, что будет преизбыток мощностей, вы это подтверждаете, с другой стороны, растут южные регионы, в частности Африка растет, мы об этом говорили в самом начале, и, в принципе, вроде как спрос на энергетические ресурсы в перспективе 30–50 лет должен постоянно расти. Неужели СПГ не найдет свое место на этом растущем рынке?

А. Б.: СПГ найдет место, но никто до конца не понимает объем спроса, даже к 2030 году.

Т. Г.: Объем спроса на энергетические ресурсы в целом или конкретно на СПГ?



«НоваТЭК» освоил поточное производство технологических линий СПГ-заводов на гравитационных основаниях в своем Центре строительства крупнотоннажных морских сооружений (ЦСКМС) в Белокаменке Мурманской области. На фото: в сухом доке ЦСКМС идет строительство первой технологической линии завода «Арктик СПГ-2». В августе 2023 года готовая линия была отбуксирована в Обскую губу к полуострову Гыдан на место своей постоянной эксплуатации. В ближайшее время она даст первый СПГ

Отношение к газу как к переходному топливу на пути к безуглеродному будущему в последние годы довольно сильно изменилось. В худшую сторону, особенно в развитых странах. Китай по-прежнему в целом благоволит газу. Хотя в последних документах, скажем в 14-м пятилетнем плане, использованы очень осторожные формулировки по отношению к газу

А. Б.: В целом перспективный спрос на газ весьма неопределенный.

Т. Г.: Почему?

А. Б.: Потому что мы находимся в русле климатической политики. Низкоуглеродная трансформация проходит в разных странах по-разному, но в целом набирает обороты. И отношение к газу как к переходному топливу на пути к безуглеродному будущему в последние годы довольно сильно изменилось. В худшую сторону, особенно в развитых странах. Понятно, что есть ряд стран, например Китай, которые по-прежнему в целом благоволят газу. Хотя и у Китая сейчас сложная позиция. В последних документах, скажем в 14-м пятилетнем плане, использованы

очень осторожные формулировки по отношению к газу.

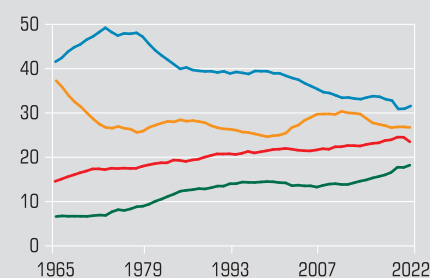
А. И.: Пусть они уголь свой замещают, что они к газу-то привязались? Доля угля в глобальном энергобалансе за последние 50 лет не изменилась. Как была 25 процентов в 1973 году, накануне первого энергокризиса, так и осталась.

А. Б.: На самом деле и Китай, и другие страны, кроме Индии, планируют снизить долю угля, в том числе в энергетике. Вопрос, чем они будут замещать. К сожалению, в Китае ставка делается, очевидно, не на газ. Это прежде всего ветровая и солнечная генерация, то есть ВИЭ, и это атом. И уже только в четвертую очередь газ. Есть алармистские прогнозы Международного энергетического агентства, которое считает, что в 2030 году мир, в том числе Китай, пройдет пик спроса на газ. Я в этом сомневаюсь, но тем не менее. Само это бесконечное давление со стороны климатической политики дестимулирует инвестиции, в том числе у потребителей, и создает большую неопределенность.

Каким будет потребление СПГ в Европе к 2030 году, никто не знает. И сами европейцы ответ на этот вопрос не дают. Европейские компании очень осторожны с заключением долгосрочных контрактов именно потому, что у них впереди маячит снижение спроса. В целом на газ и на СПГ в частности.

Мировой баланс потребления первичных источников энергии

График 4



долевая структура,
%

■ Нефть ■ Уголь ■ Газ ■ ГЭС, АЭС и ВИЭ

Источник: The Energy Institute



Первенец российской СПГ-отрасли завод в Пригородном проекта «Сахалин-2» начал отгрузки в феврале 2009 года. Его поставки покрывают до 9% газового баланса Японии

А. И.: Лично у меня уверенности в правильности нашей страновой ставки на СПГ не прибавилось. Риск, что мы торопимся на дискотеку, где первых красавиц уже разобрали, остается. А косвенное свидетельство этого риска — Энергетическая стратегия РФ до 2035 года, где целевой уровень производства СПГ дан в размашистой вилке от 80 до 140 миллионов тонн. Текущий уровень — 32 миллиона тонн, я напоминаю. Может быть, России надо сделать ставку на следующую энергетическую технологию? Например, на водород, в который я лично еще меньше верю, чем в СПГ, еще на что-то?

А. Б.: Посмотрите, в чем основная проблема, мне кажется, сейчас, если вообще говорить про газовую отрасль России. У нас все последние 30 лет внутренний рынок газа субсидировался за счет экспорта. То есть все огрехи, все дисбалансы, которые были на внутреннем рынке, покрывались за счет огромных доходов в Европе. И по оценкам «Газпрома», и по независимым оценкам, текущие поставки на внутренний рынок во многих случаях убыточны. Соответственно, «Газпром» активно продавлиывает повышение внутренних цен на газ. И, в общем-то, отчасти в этом преуспел. В декабре повысили цены для промышленных потребителей. В 2024–2025 годах тоже будет повышение, уже для всех потребителей. То есть мы идем по пути

снижения экономической доступности газа для внутренних потребителей. На мой взгляд, это путь не самый лучший, потому что газ играет большую роль в поддержании устойчивости экономики России в целом.

Соответственно вопрос состоит в том, как попробовать хотя бы частично вернуть возможность перекрестного субсидирования между экспортом и внутренним рынком. Нужно увеличение экспортных доходов. И дальше вопрос: а где это увеличение возможно? Оно возможно в Европе, если будет восстановительный рост спроса. Это политически достаточно сложно. И поэтому маловероятно. И это в любом случае ограничено по объему.

Второй очевидный путь — это Китай, но маржинальность поставок туда намного ниже. Китай имеет возможность выбирать между поставщиками. У него есть центральноазиатский газ, сейчас строится четвертая нитка, есть СПГ, импорт которого Китай очень масштабно наращивает. К тому же быстро растет в Китае и собственная добыча газа. Российский трубопроводный газ в китайской корзине пока самый дешевый. Кроме того, у Китая довольно жесткая позиция по диверсификации поставок: есть жесткое ограничение внутреннее по доле импорта газа в общем потреблении. Это где-то от 40 до 50 процентов, по раз-

ным оценкам. И у него есть возможность продавливать свои условия. Поэтому вот уже много лет идет бесконечный переговорный процесс по поводу основных условий поставок по «Силе Сибири-2». И я не уверен, что «Газпрому» удастся отстоять хорошую для России позицию. В любом случае доходность этих поставок будет относительно невысокой.

И третья возможность — это экспорт СПГ. Здесь основной вопрос в том, способны ли новые российские СПГ-проекты приносить ту же маржу для бюджета. Или, другими словами, могут ли они существовать без нынешних налоговых льгот. А это вопрос открытый. В целом, скорее всего, да. Но многое зависит от уровня цен на внешних рынках. Как мы говорили, после 2026 года есть очень большой риск довольно радикального снижения цен.

Т. Г.: И они будут с налоговыми льготами?

А. Б.: Пока льготы есть только у проектов «Ямал СПГ» и «Арктик СПГ-2». Насчет «Мурманского СПГ» и «Обского СПГ» мы пока не знаем. По этим проектам льготы пока не согласованы. Но в целом, конечно, для государства интересна отмена этих льгот. Государство заинтересовано в том, чтобы как можно больше получать денег от экспорта СПГ, чтобы это хотя бы частично было заменой экспорту трубопроводного газа. Пока СПГ заменой тру-

бпроводного газа не является ни в какой мере. И «Газпром» в этом смысле совершенно справедливо всегда указывал, что СПГ — это, в общем-то, для бюджета не очень интересно.

Т. Г.: А что возражает на это «НоваТЭК»?

А. Б.: «НоваТЭК» говорит про инвестиции, про вклад в экономический рост, про заказы для смежных отраслей промышленности, в чем он прав тоже. Сейчас у нас вынужденное импортозамещение практически всего оборудования происходит для крупнотоннажного сжижения, и, конечно же, СПГ-отрасль — довольно серьезный драйвер для развития отдельных отраслей машиностроения.

Итак, с одной стороны, у «НоваТЭКа» как локомотива СПГ-отрасли нет альтернативы с точки зрения развития бизнеса. Ну, по крайней мере, он не видит разумных альтернатив, а развиваться хочет очень быстро. Но, с другой стороны, условия этого развития пока до конца не определены. И, на мой взгляд, будут ужесточаться. Вполне логично, что государство постепенно будет отказываться от льгот и по пошлине, и по НДС, и, наверное, это правильно. Выдержат ли это новые проекты, не знаю. Плюс еще есть вопрос о развитии инфраструктуры, потому что государство не только льготами вкладывается в проекты «НоваТЭКа». Оно построило порт Сабетта. Сейчас стоит вопрос о строительстве газопровода в Мурманскую область.

Т. Г.: Получается, что это довольно большой пул рискованных проектов, судьба которых за пределами 2030 года неизвестна. Чисто коммерческая судьба, я имею в виду.

А. Б.: Если мы говорим про сбыт, то это вопрос контрактования, то есть удастся ли заключить долгосрочные контракты хотя бы на 70–80 процентов будущих мощностей. В принципе, у «НоваТЭКа» очень успешная история контрактования и для «Ямал СПГ», и для «Арктик СПГ-2», но при том, что на самом деле эти проекты тоже развивались в условиях растущего избытка глобальных мощностей по сжижению. Во второй половине 2010-х годов одновременно Австралия вводила мощности, Россия, США. И на самом деле ситуация была чем-то похожей. Еще до пандемии, в 2019 году, цены на газ в мире были экстремально низкими. Я думаю, что до такого уровня они не упадут все-таки после 2026 года. То есть у «НоваТЭКа» опыт запуска проектов на минимуме цен есть, но с той разницей, что тогда не было такого санкционного давления. И санкции США бьют прежде всего именно по этой болевой точке, пытаюсь отпугнуть потенциальных потребителей.

А. И.: Фактически мы нащупали альтернативную модель развития газовой отрасли. Нынешняя модель: мы субсидируем льготами, освобождениями, инфраструктурными инвестициями экспорт СПГ и, соответственно, имеем высокую долю экспорта в газовом балансе. Альтернативная модель — мы замыкаем значительно большую часть газа на внутреннем рынке, поднимаем серьезно внутренние цены на газ и эти же самые деньги тратим не на поддержку экспорта СПГ, а на поддержку адресных целевых потребителей внутри страны и развиваем тем самым более высокие переделы газового сырья внутри России.

А. Б.: Во-первых, перспективы роста внутреннего рынка газа очень дискусионны даже в текущих ценовых условиях,

Сейчас ключевой вызов для развития российской газовой отрасли — это вопрос, где найти источник денег для поддержания достаточного уровня инвестиций в добычу, транспортировку, хранение газа и распределительные сети, при этом все-таки не повышая радикально цен на внутреннем рынке

поскольку все-таки в основных центрах потребления мы достигли достаточного уровня насыщенности. Есть рост в отдельных буквально сегментах, в том числе благодаря газификации, но в целом рынок не то что стагнирует, но, в общем, будет расти медленно.

Если цены при этом будут повышаться, рост потребления газа внутри страны остановится точно. Скорее будет снижение, потому что есть все-таки эластичность по цене. Она пока малозаметна, потому что цены относительно низкие. Если пытаться их довести до какого-то нетбэка условного, то это ударит точно по спросу. И здесь проблема, на самом деле, не население. Понятно, что льготы для населения будут сохраняться. У нас и сейчас растет перекрестное субсидирование между промышленностью и населением по газу. Проблема в промышленности, в коммерческом потреблении.

А. И.: То есть в газохимию вы не верите? Тазики пластмассовые, бамперы автомобильные мы будем сами производить или нет?

А. Б.: Чтобы была газохимия конкурентоспособная, нужно сохранение низких цен на газ. Даже при низких ценах она развивается, скажем так, достаточно медленно. Если цены еще повысятся, то это сильно усложнит экономику любого газохимического проекта. Поэтому сейчас ключевой вызов для развития российской газовой отрасли — это именно вопрос, где найти источник денег для поддержания достаточного уровня инвестиций и в добычу, и в транспортировку, и в хранение, и в газовые сети распределительные, при этом все-таки не повышая радикально цен на внутреннем рынке.

Либо мы идем по пути компенсации потери европейского рынка за счет внутренних потребителей. На мой взгляд, это путь экономически опасный, социально опасный, нехороший путь. Либо мы ищем все-таки какие-то источники внутри газовой отрасли.

Если мы сравним экономическую эффективность продуктов, произведенных из одного кубометра природного газа: СПГ, метанола и аммиака, — то доходность СПГ будет все же больше. Но все равно его поставки менее доходны, чем трубопроводный экспорт в Европу. Но здесь мы уже ничего не сделаем. Эта история закончилась. Теперь мы имеем другие рыночные условия, под которые нужно подстраиваться.

Т. Г.: С нами был директор по исследованиям Института энергетики и финансов Алексей Белогорьев. Ищите нас на monocle.ru. Наш телеграм-канал тоже [monocle](https://monocle.ru). Спасибо. Будем продолжать работать. ■

Александр Столяров

Точки роста

В 2023 году особенно бурно росли фьючерсы на продовольствие, акции высокотехнологических компаний и индексы некоторых исламских стран



Фьючерсы на какао, апельсиновый сок, уран, акции Nvidia и Apple — некоторые инвесторы в 2023 году могли получить двузначные доходности, угадав и купив в портфель «активы роста». На их феноменальные показатели влияли природные катаклизмы, антироссийские санкции, вызвавшие дефицит некоторых видов ресурсов, перестройка логистических путей и просто вера и энтузиазм инвесторов.

Топливо для АЭС

Фьючерсы на уран стали настоящим хитом 2023 года. С начала января по конец декабря они выросли в цене более чем на 40%, достигнув 15-летнего максимума.

Такой рост произошел из-за специфики рынка урана, и в первую очередь ограниченного предложения. Так, летом текущего года были полностью остановлены поставки из Нигера во Францию. Новые власти этой африканской страны после военного переворота обвинили французов в поддержке свергнутого президента и отказались сотрудничать со своими противниками. Нигер — крупный экспортер урана на мировой рынок, он обеспечивает до 5% глобального производства.

Неопределенности добавило и обсуждение запрета на поставки урана из России в рамках 12-го пакета санкций ЕС. В итоге такие меры приняты не были. Зато запрет на импорт российского урана собираются ввести США, за соответствующий документ уже проголосовала палата представителей (однако его еще должны согласовать Сенат и президент). Правда, у многих есть сомнения в том, что этот запрет будет введен. Российский «Росатом» — экспортер номер один низкообогащенного топлива для АЭС США. Четверть урана в США производит английская компания Urenco, а еще 70% топлива для американских атомных реакторов в случае антироссийских санкций надо будет где-то брать. Поэтому вполне вероятно, что ограничения так и застрянут в американском парламенте. Хотя на настроение инвесторов это обсуждение уже повлияло.

Кроме того, на подорожание урана оказали влияние закупки акций урановых компаний мировыми хедж-фондами, которые рассчитывают на серьезный рост цен на уран в будущем и, как следствие, на рост акций этих предприятий. Тем более что ЕС недавно признал атомную энергетику соответствующей принципам ESG (устойчивого развития).

Напомним, что в прошлый раз стоимость урана резко росла в конце 2021-го — начале 2022 года. Триггером тогда стали протесты в Казахстане, где произ-

Товары бурно росли в 2023 году, но акции Nvidia всех обошли График 1



Источники: Investing.com, расчеты «Монокля»

Российские акции — лидеры роста: не только третий эшелон График 2



Источники: Investing.com, расчеты «Монокля»

Подорожанию урана способствовали закупки акций урановых компаний мировыми хедж-фондами. Последние рассчитывают на серьезный рост цен на уран в будущем и, как следствие, на рост акций этих предприятий

водится 40% всего мирового урана (см. «Урановый карт-бланш», «Эксперт» № 4 за 2022 год).

Исламское чудо

Бедная ближневосточная страна, редко появляющаяся в повестке мировых СМИ. Пакистан ассоциируется с горами, бедностью и беззаконием — в некоторых его регионах, например в неконтролируемой властями Зоне племен, можно купить буквально всё — от автомата до старого танка.

Тем удивительнее, что именно фондовый индекс этой страны, FTSE Pakistan, стал одним из самых желаемых активов инвесторов в этом году. С начала года он вырос на 32%. Это произошло после того, как МВФ одобрил Пакистану кредит в размере 3 млрд долларов. Эти средства станут уже вторым траншем в рамках текущего краткосрочного «резервного соглашения» МВФ — специальной программы, по которой организация оказывает финансовую поддержку своим участникам. Транш снижает риск дефолта Пакистана по внешним долгам, который мог произойти на фоне сильнеешего экономического кризиса.

Инвесторов эти новости воодушевили так, что фондовой бирже Карачи даже пришлось останавливать торги из-за стремительного роста акций. Уверенность покупателей подкрепляется высокой прибылью пакистанских компаний и обещанием платить дивиденды.

Так же стремительно в этом году рос фондовый индекс другой восточной страны — Турции — BIST 100, который включает в себя 105 турецких компаний. С начала года он прибавил 30%. Казалось бы, Турция в этом году столкнулась с серьезными экономическими проблемами. Галопирующая инфляция, по последнему прогнозу местного Центробанка, в 2023 году составит 65%. Другая проблема — охлаждение на одном из ключевых рынков страны — рынке недвижимости — плюс маячащий где-то впереди долговой кризис. Парадокс, но в условиях высокой инфляции рынки акций, как правило, растут хорошо: компании увеличивают доходы, перекладывая рост цен на своих покупателей.

В фарватере ИИ

Казалось бы, акции американских технологических компаний должны исчерпать все возможности для скачкообразного роста, они и так показывали положительную динамику в течение долгого времени.

Но некоторые из них, несмотря ни на что, не собираются останавливаться. Например, акции Apple с начала года выросли на 49%. Бумаги компании сильно



Фьючерс на апельсиновый сок за год подорожал на 74%

дорожали летом в преддверии конференции, на которой был презентован шлем дополненной реальности. Этот проект важная разработка, которая должна показать публике, что Apple — это не только смартфоны. Прошлый гаджет, умные часы, был выпущен в далеком 2014 году. И это породило множество толков о том, что больших перспектив для роста у технологического гиганта якобы нет.

Другой важный фактор, способствующий росту акций Apple, — восстановление продаж iPhone, которое превзошло все ожидания.

Еще одна американская технологическая компания, Nvidia, и вовсе смогла продемонстрировать небольшое чудо. Ее бумаги с начала года выросли на астрономические 208%.

Причина — резкий рост спроса на чипы, предназначенные для проектов в области искусственного интеллекта. На этом рынке Nvidia — лидер. В 2023 году спрос на ИИ сильно вырос, многие компании начали разрабатывать собственные чат-боты. И стали закупать в большом количестве чипы Nvidia. Стремительное развитие также получила технология нейросетей. ChatGPT произвел в мире настоящий фурор. Многие компании начали инвестировать в подобные проекты. Например, осенью появилась информация, что компания Meta (признана в России экстремистской и запрещена) закупает огромное количество чипов, надеясь создать такую же совершенную нейросеть, как ChatGPT.

Результатов не пришлось ждать долго. Рыночная оценка Nvidia сегодня превысила 1 трлн долларов, она стала первой компанией, занимающейся выпуском полупроводников, преодолевшей этот рубеж.

Эль-Ниньо разогрел фьючерсы
Серьезный рост в этом году продемонстрировали и некоторые товары. Напри-

мер, фьючерсы на какао, торгуемые в Нью-Йорке, за год подорожали на 64%.

Такой рост произошел из-за проблем в странах Западной Африки — Гане и Кот-д'Ивуаре, основных производителях какао-бобов. Там начались проливные дожди, поэтому произошел спад в их производстве. В Кот-д'Ивуаре урожай какао-бобов уменьшился на 20%. В результате их стоимость сегодня на максимуме почти за 40 лет.

В целом ожидается, что по итогам года спрос на какао-бобы превысит их производство на 142 тыс. тонн.

Достаточно существенно в этом году выросла и цена фьючерса на кофе робуста (46%) и арабика (26%). Производство кофе тоже сильно зависит от погодных условий. В странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии (Вьетнам) сейчас началась засуха из-за феномена Эль-Ниньо (повышение температуры океана, которое оказывает влияние на климат на некоторых континентах). В результате фермерам стало не хватать воды для орошения. Некоторые фермерские хозяйства из-за сложности в уходе за этой культурой начали даже вырубать кофей-

ные плантации и вместо них сажать менее прихотливый черный перец.

Из-за Эль-Ниньо растут цены и на апельсиновый сок. Фьючерс на этот продукт за год подорожал на 74%. На стоимость апельсинового сока повлияли также опасения инвесторов относительно распространения в Бразилии, ведущем производителе этого продукта, опасной эпидемии так называемого озеленения цитрусовых, из-за чего может существенно снизиться урожай. У других производителей апельсинового сока тоже проблемы — ураганы и все та же эпидемия озеленения цитрусовых в США, непогода в Мексике и Испании. По оценкам экспертов, ситуация с урожаем цитрусовых в мире самая сложная за последние 50 лет. В некоторых магазинах апельсиновый сок может даже пропасть с прилавков.

Русский феномен

В России на рынке акций в этом году вполне сопоставимое оживление. Индекс Мосбиржи с начала года увеличился на 47%. Акции российских эмитентов после начала спецоперации и резкого обвала продолжают расти второй год, несмотря ни на что. Правда, к показателям конца 2021 года индекс еще не вернулся.

Положительную динамику рынка задают благоприятные финансовые результаты отдельных компаний и дивидендные выплаты. Кроме того, ослабление рубля поддержало котировки акций экспортеров, которые занимают более половины индекса Мосбиржи.

А некоторые российские компании росли значительно быстрее всего рынка. Например, бумаги Дальневосточного морского пароходства (ДВМП) с начала года подорожали на 135%. Такой рост не был случайностью. ДВМП — это головная группа логистической компании Fesco. У компании есть свои грузовые терминалы в крупных портах. Компания



Акции «Мечела» выросли за год на 173%, инвесторы видят у компании потенциал для увеличения добычи угля

также владеет Дальневосточным морским портом — вратами России в Азию. Кроме того, ДВМП занимается перевозкой контейнеров по железной дороге и имеет собственный подвижной состав.

Дела у всего российского логистического рынка сегодня идут хорошо, грузоперевозки из-за перестройки путей в Азию сильно подорожали.

После введения санкций на нефть и нефтепродукты России удалось частично перенаправить поставки в Китай и Индию. И ДВМП на этом фоне столкнулась с ажиотажным спросом на свои услуги. Положительные финансовые результаты компании подкрепили высокие ставки на фрахт судов (у ДВМП в собственности есть свои суда, компания осуществляет морские перевозки) и смена владельца: в начале 2023 года суд вернул государству 92,4% акций ДВМП (ранее принадлежавших попавшим под уголовное преследование братьям Магомедовым). В результате в ноябре бумаги передали «Росатому».

На рост стоимости акций ДВМП могли повлиять и ранее обнародованные планы компании построить вместе с РЖД железнодорожную ветку до Владивостокского морского порта. Это может увеличить его пропускную способность на 40%.

Акции другой крупной логистической компании — Новороссийского морского торгового порта (НМТП) — показали похожую динамику: с начала года они выросли на 141%. Эта компания занимает третье место в Европе по объему грузооборота. Ей принадлежат порт Новороссийск, а также порты Приморск и Балтийск. Основной доход НМТП приносит перевалка нефти и нефтепродуктов.

Акции НМТП в начале года росли на фоне новостей о резком росте тарифов и увеличении объемов отправок через Новороссийский порт.

Бумаги банка «Санкт-Петербург» с начала года подорожали на 112%. Банк показывает сильные финансовые результаты, периодически проводит программы buyback и платит акционерам хорошие дивиденды. Поскольку ликвидность у бумаг банка не самая высокая, они могут сильно расти, даже если в них приходят относительно небольшие объемы денег инвесторов. Поэтому вполне вероятно, что такой стремительный рост стоимости этого актива — временное явление.

Еще один лидер роста на Мосбирже — Ашинский металлургический завод. Его акции выросли с начала года на 142%. Это крупное предприятие находится в Челябинской области и производит разные сорта стали, сплавы на никелевой основе, различные бытовые предметы из металла.

Фьючерсы на какао, торгуемые в Нью-Йорке, за год подорожали на 64%. Такой рост произошел из-за проблем в странах Западной Африки — Гане и Кот-д'Ивуаре

Интересно, что рост акций завода происходил на фоне уголовного преследования его бывшего генерального директора **Владимира Мызгина**. По версии следствия, он вывел акции предприятия на кипрские офшоры. Общий объем выведенных средств составил 1,5 млрд рублей. Потом, правда, это дело было прекращено по истечении срока давности.

Летом же текущего года был еще один громкий эпизод. Нынешние акционеры предприятия на фоне роста стоимости бумаг объявили о готовящемся делистинге. Компания захотела выкупить бумаги у акционеров по 72 рубля за штуку. Выход с биржи был намечен на сентябрь и, по мнению ряда экспертов, был связан не столько с финансовыми проблемами, сколько с желанием не подпасть

под санкции. А также, вполне возможно, с желанием консолидировать еще более крупный пакет акций в своих руках, купив бумаги у миноритариев. По последним доступным данным за 2021 год (после этого компания отчетность не публиковала), основными держателями акций являются кипрские компании Wiesegras Investments Limited и Aldworth Investments Limited (обеим принадлежит примерно по 20% акций завода) и др. — именно они, по сообщениям СМИ, могли быть аффилированы с Владимиром Мызгиным и его заместителем **Андреем Нищих**. Free-float компании составляет сегодня 13%.

Однако делистинг до сих пор не произошел, бумага завода успешно торгуется на бирже.

По мнению аналитиков «Атона», никаких фундаментальных причин для стремительного роста Ашинского металлурга нет.

Еще один успешный кейс на российском рынке в этом году — «Мечел», его обыкновенные акции с начала года подорожали на 173%. В «Мечел» входит около 20 промышленных предприятий, которые занимаются производством угля, железной руды, стали. Как ранее заявляли аналитики «РСХБ инвестиций», поддержку компании оказала позитивная статистика по экспорту. В этом году росли экспорт угля, а также его добыча. И несмотря на то что сам «Мечел» в январе–сентябре снизил добычу угля на 16%, инвесторы положительно оценивают потенциал компании, полагая, что у «Мечела» еще есть мощности для увеличения добычи угля и последующей отправки его в Азию. Положительным фактором также стало урегулирование долгового спора с Газпромбанком. В конце сентября компании договорились реструктурировать кредитные обязательства «Мечела» на 320 млн долларов. Таким образом, риск дефолта сегодня минимален. ■



Фьючерсы на уран в 2023 году дорожали на фоне дефицита этого товара

Наталья Быкова

Новый код спешит на помощь

Программируем 2024-й: как искусственный разум изменит нашу жизнь и удастся ли сделать его управляемым



Искусственный интеллект всего лишь компьютерная программа. Но в ее силах полностью изменить мир

Мы встречали 2023 год в ожидании бурного развития систем искусственного интеллекта и провожаем с тем же настроем. Только теперь предвкушение «большого взрыва» сменилось более четким пониманием того, как, где и зачем будут использоваться генеративные модели — самый горячий пул технологий из семейства ИИ. Сейчас рынок находится в переломной точке: его восприятие начинает смещаться в сторону практического интереса и сегментирования по целевой аудитории. В частности, в истории с чат-ботами, которые открыли легкий доступ к созданию текстового и иллюстративного контента, волна хайпа уже схлынула. Большие языковые модели начинают использоваться как база для конкретных бизнес-решений — и это абсолютно новые и понятные в плане коммерциализации рынки.

Еще несколько прорывных технологий готовятся к выходу из лабораторий. Это, в частности, Duet AI от Google, с помощью которой можно составлять презентации и квартальные отчеты, «скармливая» модели релевантный контент из почты, документов и таблиц. А также Jay Copilot от петербургской компании Just AI — она умеет составлять протоколы встреч, извлекать QA из массивов информации, делать рерайт, генерировать изображения, готовить подкасты, писать аналитические отчеты, расшифровывать и озвучивать тексты. В экспериментальном режиме Jay Copilot уже используется в двух крупных российских банках и открыта в программе раннего доступа для бизнеса и разработчиков.

Авансы выдают и нейросети от Morgan Stanley, по сути видоизмененной GPT-4, которая способна анализировать сотни тысяч банковских документов и давать квалифицированные финансовые консультации; Gentrative Fill от Adobe позволяет редактировать изображения в фотопле при помощи простых текстовых запросов. Сейчас нишевые модели находятся в процессе тестирования, но в 2024 году полноценно выйдут на рынок и, как прогнозируют эксперты Accenture, спровоцируют колоссальную трансформацию рабочего процесса. С их помощью трудовые операции в банках будут автоматизированы на 54%, в страховании — на 48%, в коммуникациях и медиа — на 33%, в ретейле и на госслужбе — на 30%, в системе здравоохранения — на 28%, в промышленности — на 26%, во многих других отраслях — более чем на 20%. С этих нишевых моделей, вероятно, и начнется самый осязаемый этап четвертой промышленной революции.

Супергидрид без сопротивления

Еще один важный рубеж уходящего года, связанный с развитием искусственного интеллекта, — новости о сверхпроводниках, материалах, способных проводить электрический ток без потерь, которые давно уже стали «святым Граалем» для физиков и химиков. За последние несколько месяцев мир был дважды близок к сенсации: сначала физик из Университета Рочестера (США) **Ранг Диас** синтезировал легированный азотом гидрид лютеция, который он посчитал сверхпроводником; затем ученые Корейского университета **Сукбэ Ли**, **Чжи-Хун Ким** и **Хён-Так Ким** заявили о создании сверхпроводящего материала L-99. Оба «открытия» впоследствии были признаны ошибочными (а первое так вообще названо мошенничеством), но, несмотря на это, ученые уверены, что наступает

«золотой век сверхпроводимости». Многие лаборатории уже используют искусственный интеллект для моделирования структуры материалов, благодаря чему скорость работы возрастает в сотни и тысячи раз.

Кстати, первопроходцем в создании алгоритмов, способных предсказывать устойчивые химические соединения по набору исходных элементов, был профессор Сколтеха, заведующий лабораторией компьютерного дизайна материалов МФТИ **Артем Оганов**, которого многие считают вероятным кандидатом на Нобелевскую премию по химии в ближайшие годы. Сейчас практически все научные центры и компании, экспериментируя с новыми материалами, прибегают к помощи генеративных моделей. Статистика по этой теме впечатляет. Например, британская компания Deep Mind с помощью нейросети GNoMe за год обнаружила 380 тыс. стабильных соединений, среди которых есть и потенциальные сверхпроводники.

В настоящее время ученые с особым энтузиазмом ищут сверхпроводник среди супергидридов — богатых водородом соединений. Согласно теории, близость атомов водорода увеличивает частоту механических колебаний других атомов — это должно позволять материалу нагреваться, сохраняя сверхпроводимость. Некоторые успехи достигнуты и в экспериментах. Впервые сверхпроводник среди супергидридов — сероводород — в 2015 году обнаружил физик из Химического института Макса Планка в Майнце, выпускник МИФИ и бывший сотрудник Института физики высоких давлений им. Л. Ф. Верещагина РАН **Михаил Еремец**. С тех пор ученые предсказали существование еще нескольких сверхпроводящих материалов из данного семейства, некоторые из них даже были созданы в лаборатории. Сегодня самым «горячим» сверхпроводником любого типа считается декагидрид лантана, сохраняющий свои свойства при температуре 250 К (около -23°C), — в 2018 году его получила группа Михаила Еремца, состоящая в основном из бывших российских ученых.

И сероводород, и соединение лантана с водородом работают при очень высоком атмосферном давлении, более миллиона атмосфер, поэтому вряд ли годятся для практического применения. Но это лишь начало. Благодаря искусственному интеллекту декагидрид лантана был найден всего за год; без быстрого прогресса в прогнозировании структуры, как пишет Nature, этого открытия пришлось бы ждать еще столетие.

В поисках наилучшего элемента для соединения с водородом ученые уже пе-

Благодаря ИИ область

поиска «нормального»

сверхпроводника с каж-

дым годом сужается.

Сейчас химики пред-

полагают, что наилучшие

результаты дают металлы

из левой части таблицы,

такие как кальций, литий

и лантан

ребрали большую часть периодической таблицы. Они также начали моделировать комбинации нескольких элементов с водородом — предсказание столь сложных структур без использования вычислительных мощностей просто невозможно. И область поиска с каждым годом сужается. Группе Артема Оганова удалось установить взаимосвязь между положением элемента в периодической таблице Менделеева с его способностью к образованию высокотемпературного сверхпроводящего гидрида. Сейчас химики предполагают, что наилучшие результаты дают металлы из левой части таблицы, такие как кальций, литий и лантан; много внимания уделяется супергидридам цезия, сверхпроводимость которых также доказала группа российских и китайских ученых. Промежуточные результаты обнадеживают. Элементы, которые образуют высокотемпературные сверхпроводники, уже известны — ученым осталось только понять, какие комбинации можно стабилизировать при более низком давлении. «Мы знаем, что нет абсолютно никаких физических причин, по которым нельзя достичь сверхпроводимости при комнатной температуре», — уверен Артем Оганов. «Область сверхпроводимости переживает своего рода ренессанс», — вторит ему Nature.

Первый антибиотик за 30 лет

Этот год также запомнится выходом на клинические испытания первого в мире лекарства, созданного с применением генеративного искусственного интеллекта, — препарата INS018_055. Новое средство, разработанное биотехнологическим стартапом из Гонконга Insilico Medicine, который основал аспирант МГУ им. М. В. Ломоносова **Александр Жаворонков**, предназначено для лечения фиброза — специфической разновидности пневмонии, которая часто приводит к летальному исходу и против которой пока нет эффективной терапии.

Кроме того, в 2023 году ученые из США и Канады открыли с помощью нейросетей новый антибиотик халицин, убивающий возбудителей туберкулеза, псевдомембранозного колита, энтеробактерии и опаснейшие акинетобактерии Баумана, с которыми не в силах справиться существующие препараты. Новые классы антибиотиков не удавалось найти более 30 лет.

Ученые небезосновательно полагают, что использование Big Data и систем искусственного интеллекта поможет в ближайшие годы поставить на поток получение перспективных молекул для новых лекарств. По прогнозам, к 2025

году около 30% препаратов будут открываться с помощью ИИ, а к 2032 году объем этого рынка достигнет 9,7 млрд долларов — против 1,7 млрд в 2023-м. При этом быстрого выхода на рынок ИИ-лекарств не ожидается: здесь также будет действовать классическая для медицины схема с длительным прохождением всех стадий клинических и доклинических исследований.

Пока можно только констатировать оживление на рынке генеративных моделей для поиска перспективных молекул (о ПО для диагностики речи не идет: с ним далеко не все гладко не только в России, но и за рубежом, и это отдельная большая тема). Фармгиганты AstraZeneca, GSK, Bayer переводят науку в «цифру», а софтверные предприятия

развиваться столетиями, и все равно будет потенциал для роста. Химия технически бесконечна. Количество соединений, которые можно синтезировать только как малые органические молекулы, — 10 в 60-й степени».

Создание генеративных моделей, ориентированных на «бесконечную науку», считается задачей еще более высокого порядка, чем написание алгоритмов для чат-ботов, пусть даже включающих миллиарды параметров. Помимо сложной математики в них «зашиты» знания по общей физике, химии, квантовой механике, термодинамике. Но только с помощью таких приложений появляется шанс получить информацию, выходящую за рамки человеческих познаний.

В отличие от других областей, где дельту маржинальности проходят за год-два, модели для поиска лекарств можно развивать столетиями — химия технически бесконечна

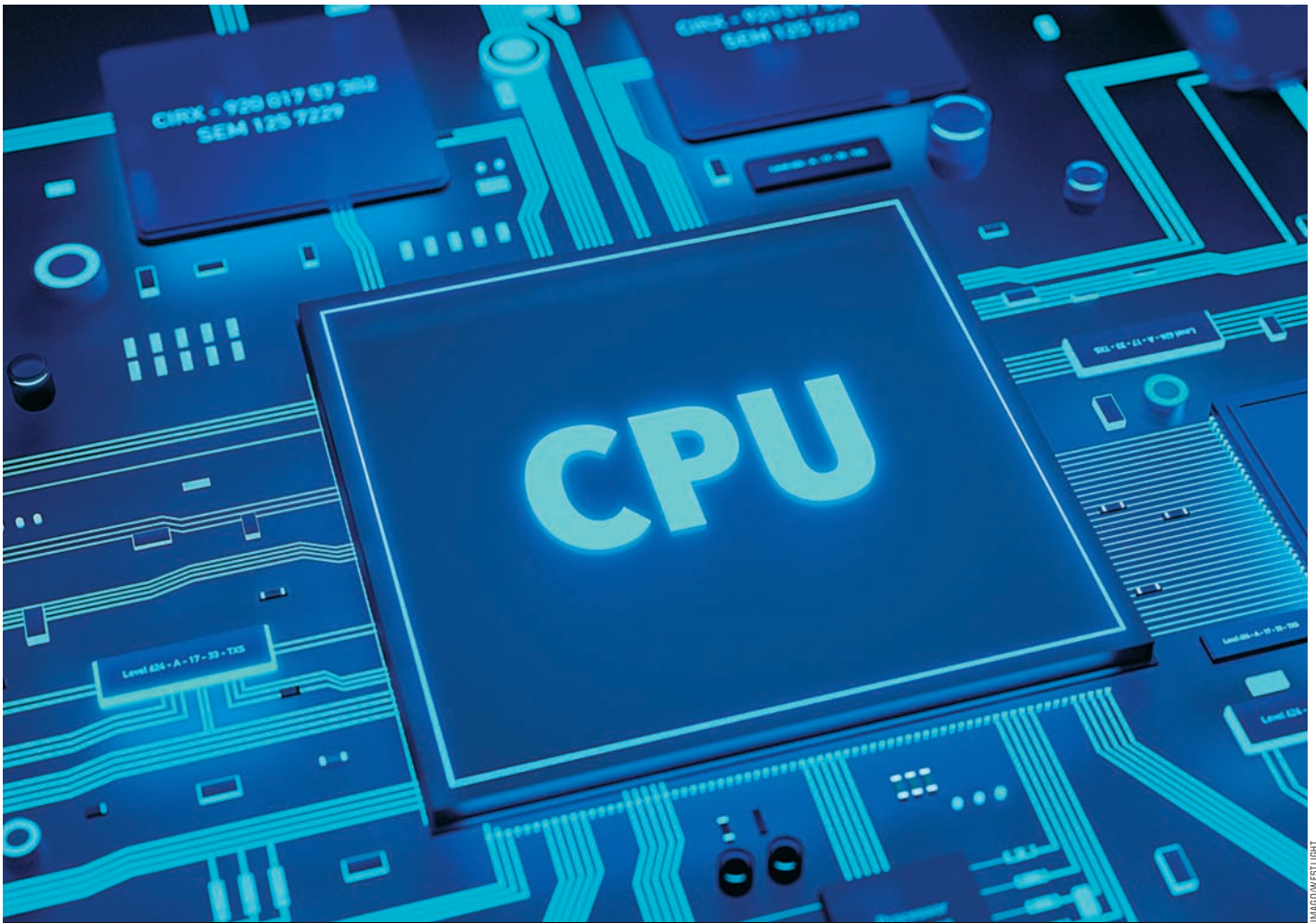
Biovia, Schrodinger, Chemical Computing Group, ASD/Labs, специализирующиеся на создании ПО для химических исследований, наращивают продажи. На российском рынке в данной области работает компания «Синтелли»: она продвигает одноименную платформу ИИ для органической и медицинской химии, опирающуюся на базу в 150 млн соединений и объединяющую 70 моделей машинного обучения. На этом поле также представлены Институт искусственного интеллекта AIRI Сбера с крупнейшей в мире базой по квантовой химии для разработки лекарств; МФТИ, запустивший совместно с VK и Insilico Medicine принципиально новую нейросеть из семи слоев для поиска лекарства от рака; ИТМО, Институт органической химии.

Для нового сегмента рынка требуются квалифицированные кадры. «Спрос на специалистов, способных писать алгоритмы для поиска перспективных соединений, многократно, раз в десять, превышает предложение, — отмечает и. о. директора Института проблем передачи информации РАН **Максим Федоров**. — В отличие от многих других приложений ИИ, где дельту маржинальности проходят за год-два, здесь можно

Рамки для программки

Под конец года до предела повысился градус дискуссий по поводу бесконтрольного использования искусственного интеллекта (вспомним, например, описанный в Nature эксперимент американских ученых с нахождением за считанные часы формул 40 тыс. молекул опасных ядов, которые могут стать химическим оружием, или создание прототипа сильного ИИ в OpenAI, что привело к скандалу мирового масштаба), и многие государства законодательно утвердили своды правил, регулирующие все этапы создания, продажи и обслуживания самообучающихся систем.

Неожиданно жесткие нормы принял Китай, от которого ожидали скорее выдачи карт-бланша нейросетям для быстрого масштабирования опережающих результатов. Однако именно в Поднебесной по итогам года было зарегистрировано наибольшее количество стартапов в области ИИ — 22 компании, к тому же стремительно рос патентный портфель: сейчас он составляет 40% мировых заявок. Китайские нормы обязывают разработчиков регистрировать алгоритмы на базе искусственного интеллекта, раскрывать данные, которые использовались в обучении моделей, и



Взрывной рост применения нейросетей влечет за собой рост потребности в специализированном «железе». В 2024 году обороты AI Hardware составят 21,3 млрд долларов

проверять нейросети на безопасность перед выводом их на рынок. Авторы генеративных приложений, создающих новый контент, должны будут помечать «квазитворчество» искусственного разума так, чтобы это было хорошо видно. У каждой компании должен иметься действенный механизм рассмотрения жалоб пользователей. Следить за исполнением законов в сфере ИИ станут целых семь китайских государственных ведомств.

Строгие ограничения ввел и Евросоюз. Помимо общего для всех требования сделать прозрачной документацию по выпускаемым на рынок базовым моделям, предусматривается запрет на применение технологий распознавания эмоций в общественных местах в режиме реального времени — это сразу отсекает целый сегмент нового маркетингоориентированного рынка. Законодатели также настаивают на соблюдении закона об авторском праве при использовании произведений литературы и искусства в обучении моделей.

Не совсем капиталистическую позицию заняли США: в декабре президент **Джо Байден** подписал указ о регулировании ИИ, закрепив роль правительства как ведущего заказчика и контролера

новых технологий. Согласно документу, разработчики алгоритмов обязаны предоставлять властям данные, полученные в ходе тестирования продуктов до их вывода на рынок, а критически важные программы отправлять на проверку кибербезопасности в министерство торговли. Одновременно в указе предлагается расширить сферу действия искусственного интеллекта (в частности, использовать его в системе правосудия, в том числе при вынесении приговоров) и отменить иммиграционные барьеры для высококвалифицированных специалистов в данной области.

В России за две недели до Нового года были приняты предварительные национальные стандарты в области ИИ. Они описывают все стадии его создания с акцентом на использование обязательных механизмов, которые должны обеспечить управляемость, верификацию и валидацию управляемости моделей. Стандарты призваны регулировать применение искусственного интеллекта в здравоохранении, сельском хозяйстве, животноводстве, машинном обучении, программной инженерии. Пока документ носит рекомендательный характер, но его положения наверняка лягут в основу соответствующего законопро-

екта, разработкой которого занимается правительство.

В декабре стало также известно, что Минэкономразвития России разрабатывает механизмы, которые позволят урегулировать случаи причинения вреда технологиями ИИ. Предполагается, что разработчиков алгоритмов обяжут страховать ответственность за негативные последствия применения нейросетей, а анализировать такие эффекты будет специальная комиссия с участием регуляторов.

В Бразилии, Великобритании, Индии и ОАЭ к вопросу подошли более либерально. Судя по заявлениям профильных министров этих стран, там не собираются вводить ограничения, рассчитывая на быстрый взлет стартапов в сфере ИИ и получение опережающих результатов. Впрочем, этические нормы для искусственного разума в этих странах тоже декларируются. Чиновники говорят о необходимости поставить нейросети на службу людям, не ущемляя при этом права конкретных групп и индивидов, отдавать приоритет интересам развития технологий, а не конкурентной борьбе и т. д. Но вопрос, прислушаются ли компании к этим пожеланиям, видимо, пока останется без ответа. ■

Петр Скоробогатый Как Россия победит в СВО

Россия уверенно выигрывает в «битве времени и ресурсов», что позволяет с оптимизмом оценить перспективы военной и политической кампании на украинском направлении



Президент РФ Владимир Путин (в центре), министр обороны РФ Сергей Шойгу (справа) и начальник Генерального штаба ВС РФ — первый заместитель министра обороны РФ Валерий Герасимов (слева) после расширенного заседания коллегии Минобороны РФ в Национальном центре управления обороной

НИКАМИЛ. КОММЕНТЫ В ПРЕСС-СЛУЖБЕ ПРЕЗИДЕНТА РФ/ТАСС

Россия победит в СВО, а Украина никогда не соберется в своих постсоветских границах 1991 года. Это уже всем очевидно, остались нюансы: когда и какой еще ценой будет достигнута победа, а также какой будет диспозиция сил в мире после этого события, в первую очередь между Россией и Западом.

2023-й оказался богатым на позитивные для России события на украинском треке. Благодаря двум успешным кампаниям, в Артемовске и Запорожье, российская армия перехватила инициативу и наступает на всем протяжении фронта. В экономике не стабильная оборона, а интенсивный рост. Противнику не удалось сформировать коалицию из стран глобального Юга и продвинуть свой вариант «мирного» урегулирования без учета интересов России. Собы-

тия в Израиле окончательно добились эту перспективу. К концу года Запад значительно сократил инвестиции в киевский режим, вынуждая перейти к обороне и изыскивать варианты договоренностей с Москвой.

Госсекретарь США **Энтони Блинкен** подвел черту: США имеют четкий план будущего развития Украины, который не предполагает необходимости выделения средств на текущем уровне. Что это за план, позволяют понять следующие высказывания: «Путин уже проиграл в войне с Украиной, так как не добился своей основной цели — стереть Украину с лица земли и поглотить ее Россией», а украинская армия сделала невозможное, «выстояв против одной из самых больших армий в мире». В общем, есть все основания объявить о победе «сил добра» и закрыть проект. Президент Франции **Эммануэль Макрон**

подтвердил, что США и Европа сильно сомневаются, продолжать ли поддержку Украины.

Это не значит, что Украина в одночасье прекратит сопротивление. Киев готовит масштабную мобилизацию, а деньги на оборону Запад подбросит. Уговорить **Владимира Зеленского** закончить бойню будет просто: вся карьера политика выстроена на войне. В этом году украинцам во всех подробностях рассказали о сути переговоров в Стамбуле весной 2022 года: Россия шла на исключительные политические уступки ради одной цели — прекратить формирование прозападного копья в свое подбрюшье. Украине предлагался демилитаризованный «финский» нейтральный статус при любых вариантах европейской интеграции. США и Британия настояли на большой войне. Но у Зеленского был выбор, и он поставил на

смерть украинской государственности и сотен тысяч сограждан.

«Украина упустила свои шансы на столь выгодный исход, любая возможная сделка теперь будет отражать ее капитуляцию», — обозначил позицию России первый заместитель постпреда РФ в ООН **Дмитрий Полянский**. В случае дальнейших глупостей украинского руководства параметры капитуляции могут меняться, а Россия будет приращивать новыми территориями — не зря же **Владимир Путин** напоминает о русских корнях Одессы. Для украинцев наступило время похмелья, но они все еще готовы опьяняться иллюзиями о западном добродушии. Рассчитывают, сыграв, как русские, от обороны, впоследствии перейти в атаку и попить кофе на крымской набережной.

«У них иссякает все, у них нет собственной базы. Когда нет собственной базы, ни идеологии нет собственной, ни промышленности, ни денег нет собственных, ничего нет собственного, тогда нет будущего. А у нас есть», — сказал Путин.

Хороший повод вновь оценить ресурсы сторон и перспективу дальнейшей украинской кампании.

Время и ресурс

В августе 2022 года мы предсказали следующий сценарий развития конфликта, цитируем: «Постепенное наращивание сил и планомерное продвижение фронта до Днепра с фиксацией линии сопротивления. Референдум в освобожденных областях, ввод регулярной армии и наращивание сил для контроля. Уничтожение военного и промышленного потенциала Украины до уровня аграрной страны. Рутинизация, затягивание конфликта, ожидание усталости граждан Европы и Украины и готовности их элит к компромиссу, исчерпание ресурсов поддержки Украины со стороны США. Поиск прагматичного мирного договора образца холодной войны, «без любви и ненависти»». Переориентация на Восток и перестройка собственной экономики» (см. «Полгода СВО: битва времени с ресурсом», «Эксперт» № 35 за 2022 г).

Этот прогноз следовал не только из анализа опыта Владимира Путина за долгие годы руководства страной, включая разрешение острых военных кризисов на Кавказе, но и основывался на банальной оценке дисбаланса имеющихся у сторон ресурсов — в недрах, экономике, людях,

ВПК, даже с учетом поддержки Запада, традиционно весьма прагматичной.

Задача была в том, чтобы рассчитать дистанцию и умно использовать имеющиеся активы, без перекосов перегрузить экономику, промышленность и товарные потоки, стабилизировать финансовую сферу, сохранить социальную стабильность и надежный эмоциональный тыл. Противник, в свою очередь, решал то же уравнение. «Битва времени с ресурсом» — так мы чуть больше года назад обозначили перспективу конфликта. И Россия эту битву пока выигрывает.

Разве что «зелеными» фантазиями энергоперехода можно объяснить уверенность западных чиновников в том, что страну, вторую по добыче и нефти, и газа в мире, можно задвить ценовым потолком и ограничением на экспорт. Голдная до энергоносителей цивилизация быстро адаптировалась к новым правилам игры, а феноменальная для сжатых сроков перестройка российских поставщиков, теневой флот и теплые отношения с развивающимися государствами позволили перенаправить значительную часть углеводородов на восток.

Произошло замещение ресурсных потоков, а заплатила за него Европа,

Военная ситуация в зоне СВО на 22.12.2023



пожертвовав динамикой развития своего промышленного сектора. При этом сделка в рамках ОПЕК+ и взлетевшие цены на мировых рынках позволили российскому бюджету получить сверхдоходы и сгладить кризисные издержки.

Российской экономике предрекали обрушение и падение ВВП на 8%. В итоге спад в 2022 году составил лишь 2%, в 2023-м будет рост как минимум на 3,5%, а двигали экономику вовсе не экспорте-

ми руками и в ограниченном контексте обороны. А вот Украина за минувшие два года полностью оказалась на обеспечении Запада и благодаря этому сохранила не только внутреннюю социально-экономическую стабильность, но и некоторую устойчивость на случай снижения энтузиазма партнеров.

Согласно государственному бюджету Украины на 2024 год, половину его расходов на сумму 1668 млрд гривен (41 млрд долларов) предполагается по-

включить печатный станок и провести девальвацию национальной валюты. Или, в крайнем случае, несколько умерить коррупционные аппетиты. Правда, такие меры могут привести к дестабилизации экономики и волнению элиты. Но запас экономического ресурса на ближайший год у Украины все же есть.

Люди и психология

Еще один бесценный ресурс для войны — люди (похоже, окончательно



Подготовка экипажей танков в зоне СВО

ры, а компании, ориентированные на внутренний спрос, ощутившие перспективы после ухода западных конкурентов и сильный запрос на импортозамещение. Пожалуй, это был скрытый, не прогнозируемый на Западе внутренний ресурс российского хозяйства.

В конечном счете России удалось сформировать «бюджет победы» на ближайшие три года. В 2024 году на национальную оборону будет выделено 10,8 трлн рублей, 29,4% от общего объема расходов бюджета, или 6% ВВП. Прирост расходов по сравнению с прошлым годом составит 68,2%, или 60,9% в реальном выражении! Беспрецедентные средства, которые довольно четко говорят о планах руководства страны.

Что у противника? О проблемах Европы и США говорить не будем, хотя они очевидны, — но на войну с Россией деньги всегда найдутся, особенно если чужи-

крыть за счет внешних займов. Столько же Киев получил от спонсоров в минувшем году. Основным донором должен стать ЕС (19 млрд), но венгры пока блокируют долгосрочный пакет поддержки, а европейские страны по отдельности не демонстрируют желаний дотировать Украину за свой счет.

Застопорились и американские дотации (11,8 млрд долларов из общей суммы финансовой и военной поддержки объемом 61 млрд долларов, которая была включена в пакет помощи Украине, Израилю и Тайваню). От МВФ в 2024 году Украина ожидает поступления 5,4 млрд долларов, около 6 млрд долларов — от Японии, Великобритании, Канады и ряда других стран.

В случае если Киев не получит ни копейки, ЗВР страны, составляющие 38,88 млрд долларов, позволят профинансировать выпадающие доходы, можно

испарились иллюзии об исключительном потенциале дорогостоящих механизмов и роботов: без умелой и стойкой пехоты сражения не выигрываются). В зоне СВО находятся 617 тыс. российских военных, из них 244 тыс. мобилизованных (данные Владимира Путина). Украину защищают 1,1 млн солдат (данные главы ГУР МОУ Кирилла Буданова). Мы не знаем, где именно дислоцированы эти части, но, похоже, обе стороны нарастили воинский контингент примерно вдвое. Этого хватает для плотной обороны огромной длины фронта в 2000 километров (без учета границы с Белгородской, Курской и Брянской областями, а также с Белоруссией, что увеличивает потенциальную линию соприкосновения более чем в три раза). Но пока недостаточно для проведения больших стратегических военных операций.

При этом Россия поставила на контрактников: с начала 2023 года Минобороны набрало 486 тыс. добровольцев. Штатная численность Вооруженных сил была увеличена на 300 тыс. человек — до 2 209 130 человек, в том числе 1 320 000 военнослужащих. По словам министра обороны РФ **Сергея Шойгу**, в наступающем году число солдат еще вырастет до 1,5 млн человек. Сформированы две общевойсковые армии, новый смешанный авиационный корпус, четыре дивизии, 18 бригад, 28 полков, а также два новых военных округа.

Это позволило ограничиться одной волной мобилизации, но при этом было принято болезненное решение продлить срок службы мобилизованных до окончания боевых действий. Это объясняется и тем фактом, что значительная часть из них перешла на полноценные контракты с Минобороны, и задачей сбережения трудовых ресурсов страны, и желанием сократить число людей с посттравматическим синдромом и опытом боевых действий. Хотя вряд ли родственников мобилизованных эти аргументы утешают.

Мобилизация на Украине приобрела людоедский характер. Пассионарный сегмент был привлечен в ВСУ еще в первой половине 2022 года, очередей в военкоматы не наблюдается, людей ловят в магазинах, ресторанах, транспорте и после короткого обучения (в среднем три-четыре недели) отправляют в окопы. Воевать украинцы не хотят, это очевидно. При этом средний возраст убитых приближается к 40 годам. Это плохо мотивированные и неподготовленные люди с проблемами со здоровьем. Уже в ближайшее время мы увидим в первую очередь проблему квалификации и стойкости украинской пехоты, а также дефицит опытного среднего командного состава.

Но для упорной обороны этого может хватить. По оценкам демографа **Алексея Ракши**, на Украине в контролируемых границах осталось около 6,8 млн мужчин в возрасте 18–50 лет. Нижняя план-



Боевая работа расчета реактивной системы залпового огня (РСЗО) «Град» в зоне проведения спецоперации на донецком направлении

ка безвозвратных потерь (погибшие и комиссованные) — 300 тыс. человек. Сергей Шойгу назвал цифру — 383 тыс. убитыми и ранеными, причем половина погибла уже в ходе летнего «контрнаступления». Косвенные данные украинских чиновников говорят и о более высокой планке — полмиллиона человек. Одно лишь запланированное под Киевом кладбище ВСУ на 260 гектаров говорит о многом. Кроме того, в стране насчитывается более трех миллионов инвалидов.

В России мобилизационный потенциал около 31,6 млн, то есть в четыре раза больше, и он практически не тронут. Однако заметим, что Украина не вычерпала даже ближайший гражданский резерв: нижняя планка призыва по мобилизации — 27 лет, не тронуты срочники, силовики, молодежь, пенсионеры. Все чаще к несению воинской службы привлекают женщин, причем уже в окопы первой линии, но речь пока идет о минимальном проценте.

Американский военный стратег **Эдвард Люттвак** предупреждал, что для продолжения войны Украине необходима тотальная мобилизация всего муж-

ского населения. Сегодня очевидно, что это решение либо запоздало, либо вообще неспособно принести Киеву успех. Тем более что уже проводимая мобилизация буксует — эту проблему признают на самом высоком уровне.

Но ясно и другое: до сих пор обе стороны конфликта разыгрывали еще один, не столько наступательный, сколько оборонительный ресурс — внутренней стабильности и уверенности в победе.

Именно поэтому и Украина, и Россия стремились аккуратно использовать гражданский потенциал для военных действий, иногда искусственно ставя преграды для новостей с фронта или, в случае киевской пропаганды, вводя людей в туманное заблуждение о перспективах и сроках войны.

Поэтому обе страны стремились сохранить социально-экономическую стабильность в тылу, Россия — за счет внутренних резервов, Украина — за счет внешней помощи. В противном случае вопросов о событиях февраля–марта 2022 года у населения было бы больше. А учитывая ход переговоров в Стамбуле, Зеленскому пришлось бы объяснить смысл украинской жертвы.

Поэтому Украина при помощи британских спецслужб сделала акцентированную ставку на террор и диверсии в глубине России — атаки беспилотников по гражданским объектам и столице, политические убийства, взрывы на Крымском мосту, теракты в пограничье. Россия, в свою очередь, стремилась подорвать украинский психологический тыл (вместе с потенциалом военной промышленности) с помощью ударов по энергоинфраструктуре.

Возможно, и западные советники, и Москва с Киевом недооценили стойкой идентичности русских людей, для которых военные вызовы не транслируются

Провал украинского «контрнаступления», оглушительный и всем очевидный, сузил пространство для дипломатического маневра, выдав Москве такие переговорные козыри, с которыми приемлемый для нее договор будет означать очевидное поражение Запада

автоматически в претензии к политикам, а напротив, лишь консолидируют общество вокруг флага и лидера.

В конечном счете и для Украины, и для России происходящий конфликт пока остается лишь «специальной военной операцией». Но для украинской власти этот ресурс уже исчерпан, что хорошо заметно и по эмоциям граждан, и по рейтингам политиков.

Ресурсы военные

Но конечно, основной удар по устойчивости тыла всегда наносят поражения на фронте. Россия этот урок учила осенью 2022-го, Украина — 2023-го. Но для самого процесса обучения требовались ресурсы, как политические, так и военно-технические, в случае Украины, учитывая дисбаланс в базовом потенциале, — заемные.

Проблема для Киева заключалась в том, что эти параметры оказались сильно переплетены, то есть поставки вооружений четко зависели от политических траекторий западных чиновников, которые их обеспечивали. И если в 2022 году сошлись все звезды, то в 2023-м наметились серьезные расхождения между ожиданиями, обещаниями и видением Западом своего украинского курса.

Издержки колониальной политики означали для Киева, что патроны по своей воле выбирали, когда и как умирать украинцам за чужие интересы, а вот поддержка оказалась конъюнктурной переменной. По данным российского Минобороны, всего США и НАТО поставили на Украину 5220 танков и БМ различных типов, 28 самолетов, 87 вертолетов, 23 тыс. БПЛА, 1300 буксируемых орудий, САУ и минометов, а также 2 млн снарядов. Совокупные потери ВСУ с начала СВО составили 14 026 танков и БМ, 8510 орудий, минометов, САУ и РСЗО, 553 самолета, 259 вертолетов.

К этим цифрам можно относиться по-разному, однако простой анализ состояния украинской армии по используемой номенклатуре вооружений позволяет прийти к простому выводу: за два года Россия уничтожила уже три вариации ВСУ — первый оригинальный состав, имеющийся на момент начала СВО; второй, собранный из запасов советской техники преимущественно в странах Восточной Европы; и наконец, модернизированный с помощью поставок западных экземпляров, пусть не первой свежести, вариант ВСУ в году минувшем.

Украина получила в несколько раз больше запрашиваемого военного ресурса для развития наступательных операций, но не смогла добиться успеха. А сегодня мы понимаем, что именно на этот сценарий западные стратеги делали



Военнослужащий группы огневой поддержки разведывательного подразделения Южной группировки войск во время уничтожения огневых точек ВСУ в развалинах домов населенного пункта на Артемовском направлении

основную ставку, не имея сопоставимого по ресурсоемкости плана Б.

Это хорошо заметно по сфере снаряженного обеспечения, с которым сейчас у ВСУ катастрофический дефицит. Из заявленного миллиона артиллерийских боеприпасов ЕС за восемь месяцев передал только треть из собственных запасов. Актуальные контракты подразумевают производство еще ста тысяч снарядов в туманные сроки. США вышли на темпы производства примерно 40 тыс. снарядов в месяц. Поставки из других стран, например из Южной Кореи, сопряжены с рядом политических сложностей.

Россия, по данным Путина, производит в три раза больше снарядов, чем могут поставить Украине страны НАТО. Есть значительные запасы на складах, плюс вероятна поддержка союзников. Все это приводит к очевидной диспропорции на фронте. ВСУ выпускают примерно пять-шесть тысяч снарядов в день, тогда как ВС РФ — около 20 тыс., а в момент крупных операций — 50–60 тыс.

В целом же можно сказать, что западный ВПК не справился с резким наращиванием производства всей номенклатуры вооружений, как из-за деиндустриализации, так и в результате потери ряда компетенций. Однако похоже, и значительных усилий, чтобы исправить эту ситуацию, не было: производители просто не получили от политиков гарантий на долгосрочные заказы (и это само по себе говорит о многом). Основные усилия по развитию производства тех же снарядов сейчас предпринимают страны Восточной и Северной Европы, а также корейцы.

Почему не получил взрывного импульса западный ВПК, несмотря на заявление Запада о демонических планах России пойти войной на страны НАТО? Похоже, никто не верит в этот сценарий. Украина же все это время получала значительную помощь, но ограниченную планами доноров нанести Москве болезненное, но не сокрушительное поражение. Поэтому поставки высокоточных

ракет Украине были ограничены, американские «абрамсы» мы так и не увидели на поле боя, перспективы F-16 в степях Запорожья довольно туманны.

Россия восстанавливала боеготовность массовой армии быстрее, чем ожидал противник. Причем не ощущая зависимости от внешней политической конъюнктуры, а делая ставку на свой ВПК. В армию поставлено 1530 танков, 2518 ББМ, 237 самолетов и вертолетов, 86 ЗРК, 67 РЛС, отчитывается Минобороны. Подготовлены 1700 расчетов операторов БПЛА и 1500 операторов FPV-дронов. Выпуск танков увеличен в 5,6 раза, БМП — в 3,6 раза, БТР — в 3,5 раза, БПЛА — в 16,8 раза, артиллерийских боеприпасов — в 17,5 раза с февраля 2022 года. На всей линии фронта создано 7000 км минных полей, 1,5 млн противотанковых заграждений, 2000 км рвов, 12 тыс. железобетонных сооружений, 3000 опорных пунктов, 45 тыс. блиндажей, более 150 тыс. укрытий для техники.

Здесь важно, что перемены в ВС РФ заметны не по отчетам командования, а по отзывам бойцов, заметкам военкоров, фото- и видеоматериалам. Не будем описывать картину как благодатную, проблем еще много, но по сравнению с периодом прошлогодней мобилизации мы видим совершенно иное качество вооруженных сил страны. Сказать спасибо за это нужно не только Минобороны, но и многочисленным волонтерам и благотворителям. Однако важно подчеркнуть скорость реакции на запросы фронта именно военных функционеров, нещадно критикуемых в первые месяцы СВО.

Во многом решены проблемы с простейшим обеспечением, качественным вооружением и броней, аптечками и медпомощью в целом. Улучшились связь, РЭБ, ПВО, колесные САУ, минометы, возможности космической разведки. Модернизированы РСЗО, отлично работают «Торнадо-С» и новые, полностью импортозамещенные «Ураганы». Недавно замечены в зоне боевых действий новейшие установки «Деривация-ПВО» и модернизированный ЗРПК «Панцирь-СМ». Есть продвижение по качеству и количеству высокоточных боеприпасов.

Кратно возросло количество разных видов БПЛА, включая уже знаменитые «Ланцеты» и «Герани», барражирующих систем, а также средств фиксации на глубине фронта в сто километров. Принципиально изменили эффективность ВКС планирующие авиабомбы УПМК, в том числе их кассетные варианты. Хорошо заметны на поле боя танки Т-90М, новые виды легкой бронетехники. Появились новые маневрирующие крылатые ракеты и ракеты-обманки.

По множеству направлений мы в последний год превзошли военный потенциал противника даже с учетом помощи ему западной стороны. Это то качество и количество ресурса, которое в конечном счете оборачивается победой на поле боя. Однако спурт российского ВПК не был предопределен, и для него требовались не только деньги, усилия и компетенции, но и другое важнейшее обстоятельство — время.

вать террористические наскоки, проводя лишь дистанционные удары возмездия.

Очень важна была в этом ключе буквально навязанная противнику артемовская операция — Киев из политических соображений сжег в обороне огромное количество резервов, причем важна не только численность потерь (50–70 тыс. человек), но и их качество — это были хорошо обученные военные еще базового состава украинской армии. России здесь, правда, также пришлось при-

Летняя кампания 2023 года была выиграна Москвой благодаря стратегическому плану образца осени 2022-го, затем жертвенности русских солдат в Артемовске, профессионализму «вагнеровцев» и наконец, стойкости военных в окопах Донецкого края

Ресурсы стратегические

Отметим, что и здесь выбор траектории у сторон был идентичным: ВСУ также требовалось время для адаптации к новому стандарту, спокойной мобилизации и восполнению потерь 2022 года. Многие наблюдатели еще осенью прошлого года утверждали, что наилучшим решением для Киева станет уход в крепкую оборону с наращиванием резервов и подарков союзников. Однако вовсе не эйфория после отступления русских из Харьковской области и Херсона стали основанием для подготовки наступления украинцев, а стратегия западных заказчиков воспользоваться заминкой ВС РФ и навязать Москве свои правила игры.

Вряд ли в НАТО действительно рассчитывали, что наспех собранные и обученные на Западе десять украинских бригад смогут нанести русским сокрушительное поражение без доминирования в воздухе, пробиться к Крыму и обернуть ВС РФ в бегство, тем более вернуть границы 1991 года. Скорее стояла задача закрепить за Украиной стратегическую инициативу, подремонтировать медийный триумф и слабость российской армии населению и руководству и принудить Москву к подписанию «позорного» мирного договора.

Российское командование оппонента переиграло во многом за счет имеющегося политического ресурса: он позволил пойти на непопулярные отступления, сократив линию фронта и уплотнить оборону, наращивая скрытые резервы. Могла себе позволить Москва и терпеливо отби-

бегнуть к условно «заемному», но внутреннему резерву в виде ЧВК «Вагнер» и «арестантских» штурмовых рот, потери также были немаленькие, а риски исключительно высокими, что очень хорошо показал июньский «мятеж Пригожина». Но это того стоило: Россия получила время для укрепления линии обороны и блестяще этим воспользовалась.

Сегодня пресса без устали смакует детали неудачного «контрнаступления» украинской армии, в ходе которого был занят незначительный плацдарм на фланге Артемовска и пробиты две скромные «кишки» у Работино и Вербового на Запорожском фронте, превратившиеся для ВСУ в миникотлы и уже частично отыгранные ВС РФ.

Украинцев обвиняют в неумении воевать по стандартам НАТО, использовать западную технику, нежелании следовать оперативному замыслу, подчеркивают упорность главкома ВСУ **Валерия Залужного**, посылающего десятки тысяч солдат на смерть по одним и тем же приреленным маршрутам.

В Киеве, в свою очередь, считают, что западные политики не обеспечили ВСУ достаточным оружием, а генералы Альянса просто не понимают реалии современной массовой войны, в ходе которой никакой массированный прорыв невозможен в условиях потери «воздуха» и доминирования дронов.

И те и другие клянут минные поля и систему фортификации, которые «неожиданно» создали ВС РФ в местах вероятного прорыва, а также эффективность российской авиации.

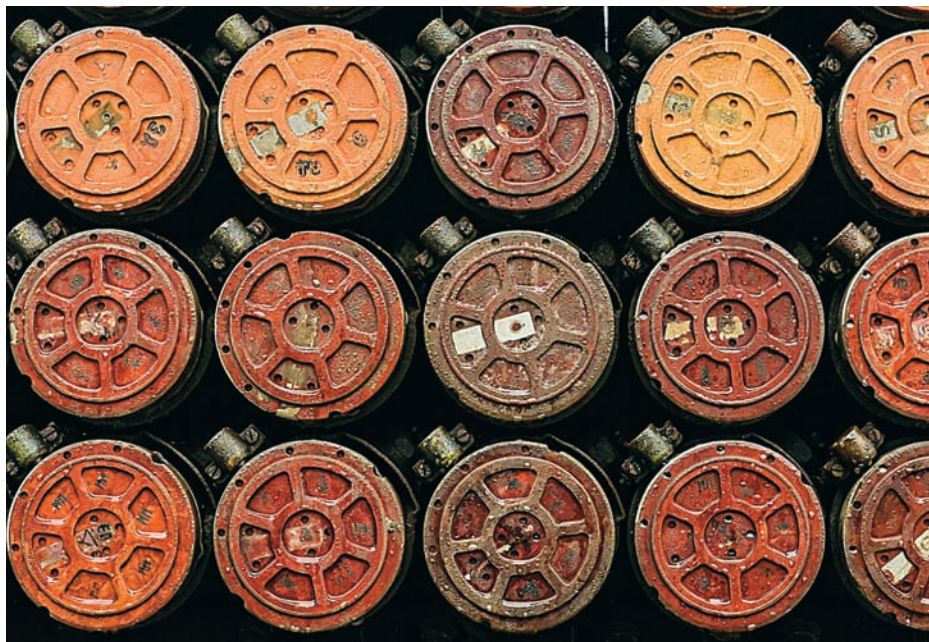
На самом деле верны все эти доводы, однако в своей основе летняя кампания была выиграна Москвой благодаря стратегическому плану осени 2022 года, затем жертвенности русских солдат в Артемовске, профессионализму «вагнеровцев» и, наконец, стойкости военных в окопах Донецкого края.

Россия выиграла кампанию 2023 года, эффективно используя тактический и стратегический ресурсы, играя от обороны, но в конечном счете одержав победу в двух крупных операциях — запорожской и артемовской, что предопределяет перелом во всей битве на Украине. Именно этот ход событий позволяет уверенно фиксировать план «войны на истощение», когда территориальные приобретения имеют второстепенное значение, а на первый план выходит последовательное ослабление военного и психологического потенциала противника.

Осенью ВС РФ окончательно забрали инициативу в свои руки. Выбрав наступательную операцию под Авдеевкой в качестве магнита, который притягивает оставшиеся боеспособные части противника, в условиях преимущества по всем видам вооружений и, главное, снарядам Россия ведет большую наступательную операцию по всем направлениям, прорывая оборону в местах наименьшего сопротивления и фиксируя позиции там, где встречает отпор. К концу 2023-го баланс по приобретенным за год территориям уже на стороне Москвы. И это все еще аккуратная тактика на давление, а не масштабный прорыв фронта.

В результате противник объявил о переходе к стратегической обороне, в надежде повторить успех российской армии, то есть измотать наступающие части, а затем, накопив резерв, перейти в наступление. Однако есть серьезные основания сомневаться в такой перспективе. Как минимум нет никаких разговоров о том, что Запад повторит хотя бы тот пакет вооружений, который Украине достался год назад, — а для успеха, как оказалось, надо еще больше. Причем речь идет не только о политических препятствиях, но и о банальном истощении как стратегических запасов стран НАТО, так и актуальных ресурсов действующих армий. Кроме того, оружие сейчас востребовано и в других горячих точках, действующих (Израиль) и потенциальных (Тайвань). А одними мобилизованными много не навоюешь, даже сидя в обороне.

В то же время это большой вызов для командования ВС РФ: нужно правильно рассчитать достаточность и перспективу ввода накопленных ресурсов для достижения более значимых результатов в



Разница в объеме арсеналов приводит к очевидной диспропорции на фронте. ВСУ выпускают примерно пять-шесть тысяч снарядов в день, тогда как ВС РФ — около 20 тысяч, а в момент крупных операций — 50–60 тысяч

военной кампании. Сидя в плотной обороне, войну не выиграть, зато легко расплескать потенциал в локальных битвах «за избушку лесника». Но и фальшстарт может привести к преждевременному истощению ресурсов и переходу кампании в затяжную стадию, к перспективе заморозки фронта, что очевидно не в интересах Москвы.

Сегодня эксперты много рассуждают о так называемом позиционном тупике, аналогичном Первой мировой войне, когда благодаря крепости линий обороны стороны не в состоянии прорвать фронт и обеспечить решающий ввод резервов. Сегодня эта ситуация объясняется и новым технологическим форматом войны, когда современные средства разведки и БПЛА делают невозможным скрытое накопление сил в ближайшем тылу и «запрещают» сосредоточение бронетехники и средств прорыва, мгновенно вызывая огонь высокоточных средств поражения.

Представляется, что сегодня у России имеются перспективы выхода из этого «тупика». Во-первых, благодаря возможности нарастить численность наступа-

тельной группировки, во-вторых, имея в виду исключительную длину линии соприкосновения (включая границу), прикрыть которую полностью у противника нет никакой возможности. При этом соотношение сил и ресурсов без сильного политического решения Запада будет быстро меняться в пользу России. Причем для перелома ситуации решение должно быть такого масштаба, что может быть приравнено к объявлению войны. На Западе к этому не готовы.

Что дальше?

Как оказались не готовы и к длительной войне высокой интенсивности. Провал украинского «контрнаступления» сузил пространство для дипломатического маневра с Россией, выдав Москве такие переговорные козыри, с которыми приемлемый для нее договор будет означать очевидное поражение Запада — и лично Джо Байдена накануне президентских выборов. Более того, вполне возможно, в будущем переговорные позиции для противника станут еще более слабыми.

Отсюда возникли два тренда. За период с августа по октябрь текущего года

объемы западной помощи Украине сократились на 87%, подсчитал германский Институт мировой экономики в Киле (IfW). Военные поставки смехотворны, а обещания расплывчаты. В то же время США пытаются переложить содержание Киева на европейцев, но и те уже ставят под сомнение атлантистскую солидарность и ждут первого шага от Белого дома.

Помимо прочих трудностей с изъятием средств западных налогоплательщиков на войну это явные сигналы для Зеленского, который на волне проходящей всемирной любви строго отказывается от любых переговоров с Кремлем, пытается таким образом шантажировать партнеров, некогда клятвенно заверявших общественность в намерении защищать Украину до любого конца.

На украинского президента оказывают давление, вынуждая провести выборы, тем самым разворошив осиное гнездо на время притихшей украинской элиты. Зеленский держится, но противоречия внутри украинского политикума становятся все очевиднее.

Никто не хочет брать на себя ответственность за начало переговоров с Кремлем: в сложившейся ситуации это политическое самоубийство, поэтому выбирают того, кого не жалко: Зеленского. Но и Россия не горит желанием ограничиваться лишь вопросом Украи-

ны. Как и перед началом СВО, вопрос шире — о стратегическом балансе в Европе, а также о снятии санкций, торговых барьеров, легитимации новых территорий и восстановлении нормальной экономической жизни. Много говорят о «корейском» сценарии, но он вряд ли перспективен, и не только потому, что Россия имеет все ресурсы его обойти. Он просто функционально нереализуем ввиду протяженности линии соприкосновения (только в зоне СВО она в десять раз больше, чем у корейцев, а по всей границе — в тридцать раз больше), это потребует огромных усилий по ее обеспечению, причем с обеих сторон.

«Хорошей» сделки «на минималках» больше не существует, вариант один — договариваться по-крупному. Причем российское руководство прямо говорит, что видит желание Запада дать Украине передышку, чтобы постепенно вновь раскатать антироссийский фланг, и не позволит этому случиться. При этом уровень недоверия к западным политикам у Москвы таков, что, надо полагать, будущая сделка должна быть обставлена серьезными балансирами и обязательствами.

Подводя итог, можем предположить следующий сценарий развития конфликта. Сильные расхождения в переговорных позициях и имеющихся ресурсах не

позволят сторонам выйти на договоренности в ближайшие месяцы. Украина получит достаточные средства для выживания в условиях глухой обороны и даже сможет подготовить некоторые резервы для гипотетической попытки наступления, скажем, летом 2024 года. Россия, в свою очередь, продолжит поступательное давление на фронте, модернизируя армию, учитывая возможности бюджета и целевые программы с выходом на пик к концу следующего года.

Администрация Байдена постарается заморозить информационный шлейф от украинской кампании на период предвыборной гонки. При любом ее исходе начинать переговоры с Москвой американцы будут после ее завершения. Если победит Джо Байден, он получит политический ресурс и шанс сказать последнее слово в своей карьере. Если победит Дональд Трамп, ситуация будет несколько более непредсказуемой: здесь возможна и большая сделка с Кремлем, и наращивание эскалации для обеспечения удобных переговорных позиций.

Европа будет пассивно наблюдать за этим процессом, растрачивая политический и экономический ресурс. А Россия — готовится к любым сценариям, продолжая решать стратегическое уравнение из времени и ресурса. Итог этого процесса мы увидим к концу следующего года.



Итоговая пресс-конференция президента Украины Владимира Зеленского в Киеве

Александр Смирнов Год глобальной трансформации

Как ключевые события в СНГ, Европе, США, Китае и Африке повлияют на будущее России. Предсказываем геополитический расклад на следующий год

Главным геополитическим выводом по итогам 2023 года стало осознание Западом того нехитрого факта, что он способен проиграть противостояние с Россией, а линии раскола между западными странами и глобальным Югом становятся по-настоящему глубокими.

Стратегическую ошибку Запад допустил в начале 2022-го, когда США и их союзники по НАТО с усмешкой восприняли предложение России договориться — отодвинуть военную инфраструктуру Североатлантического альянса к границам 1997 года и забыть о планах втягивания Украины в свой военный блок. Тогда Западу представлялось, что Москва блефует, а в худшем для него случае предполагалось, что Россия сможет силовым путем установить свой контроль над Украиной. Свою задачу при этом Вашингтон и его союзники видели в том, чтобы Украина досталась России максимально дорогой ценой: военные потери из-за поставок западного оружия и экономические потери из-за западных санкций должны были превратить эту победу в пиррову, надолго отбив желание у других стран, прежде всего Китая, проводить суверенную политику.

Однако Россия, вопреки ожиданиям США, не бросила все свои силы в бой, а напротив, даже отступила для перегруппировки внутренних резервов, проявив «длинную волю». В 2023 году стало очевидно, что все слова Запада о единстве и готовности поддерживать Украину столько, сколько потребует, оказались блефом, а укрепление военной и экономической мощи России есть неоспоримый факт. Глобальный Юг, внимательно следящий за происходящим, безусловно, уже сделал далекоидущие выводы, последствия которых мы сможем наблюдать в 2024 году и позже. А Запад начал платить по счетам за излишнюю самоуверенность.

Мир, каким мы его знали после окончания холодной войны, обречен на кардинальные изменения. Шанс на относительно мирный ход истории и компромиссные решения ничтожно мал. Скорее все ожидают болезненные



Переговоры Владимира Путина с наследным принцем, председателем совета министров Королевства Саудовская Аравия Мухаммедом бен Сальманом Аль Саудом

разломы, противостояния и пробужденные давние конфликты, как это уже произошло в Израиле или Нагорном Карабахе. В худшем случае — глобальный военный конфликт.

По данным британского Международного института стратегических исследований (IISS), 2023 год стал рекордным за последние 30 лет по числу военных конфликтов — их насчитали 183. Только за последний год число жертв в них увеличилось на 14%, а случаев насилия — на 28%.

Мы решили подвести геополитические итоги года, проанализировав самые важные истории с точки зрения интересов России.

1. Российский «изоляционизм»

Когда Запад вводил против России экономические санкции, ему представлялось, что весь мир возьмет под козырек и начнет в ущерб себе исполнять незаконные с точки зрения международного права рестрикции. Единственным обстоятельством, заставляющим страны мира придерживаться американских ограничений, была боязнь вторичных санкций.

Однако на этот раз Вашингтон столкнулся с проявлениями массового не-

повиновения: и крупные игроки, как Китай и Индия, и большинство стран Азии, Ближнего Востока и Южной Америки не только отказались прекращать экономическое сотрудничество с Россией, но и резко нарастили двустороннюю торговлю, зачастую выступая посредниками в продаже товаров из западных стран. В итоге США решили, что они не в состоянии объявлять миру экономическую войну, которая может им самим обойтись очень дорого.

Была проведена новая «красная линия», гласящая, что строго-настроено запрещено поставлять в Россию оружие и боеприпасы. На продажи товаров двойного назначения в виде китайских дронов, которые затем легко превращаются в ударные беспилотники, или броневтомобилей США продолжают смотреть сквозь пальцы, опасаясь, что санкции могут привести к обратному эффекту, и тогда Россия сможет получать всю номенклатуру вооружений.

В феврале этого года на полях Мюнхенской конференции по безопасности глава комиссии ЦК КПК по иностранным делам **Ван И** поинтересовался у верховного представителя Европейского союза по иностранным делам и политике безопасности **Жозепа Борреля**, почему

Пекин не должен поставлять оружие России, если сам ЕС поставляет его Украине. Причем этот вопрос китайское руководство, несомненно, увязывает с ослаблением западных санкций против самого Китая в сфере высоких технологий — производства передовых процессоров, используемых в том числе в создании искусственного интеллекта.

Иран и КНДР, перегруженные американскими санкциями до такой степени, что бояться введения новых нет смысла, спокойно сотрудничают с Россией в военной сфере.

Попытки Запада изолировать Москву дипломатически провалились еще громче, чем неудачная экономическая блокада. Трехдневный визит председателя КНР Си Цзиньпина в Москву в марте 2023 года и визит президента России в Пекин в октябре поставили точку в обсуждении вопроса о возможности дипломатической изоляции Кремля. А декабрьская поездка Владимира Путина в ОАЭ и Саудовскую Аравию, устроившие российскому лидеру пышный прием, стала пощечиной Вашингтону от ближневосточных партнеров.

Помимо множества двусторонних встреч с иностранными лидерами, в том числе с премьер-министром Венгрии Виктором Орбаном, Путин принимал участие в работе глобальных международных площадок, самыми

значимыми из которых стали саммиты БРИКС и G20.

Прогноз. Развитие событий в мире и на Украине должно заставить лидеров западных стран перестать тешить себя иллюзией, что они способны изолировать Россию или поставить ее вне закона с помощью «карманных» организаций. И убедить сесть с Москвой за стол переговоров. В противном случае кризис в международных отношениях лишь усилится, тем самым порождая новые вооруженные конфликты, на купирование которых у Запада не хватит ни военных сил, ни финансовых средств.

2. Отношения с Китаем

Товарооборот между Россией и Китаем увеличивается на треть третий год подряд и по итогам 2023 года обещает составить внушительные 230 млрд долларов, хотя ранее лидеры стран ставили цель достичь 200 млрд долларов к 2024 году. Выполнить намеченное с опережением графика, безусловно, помогли санкции Запада, вытеснившие его производителей с российского рынка, чем с удовольствием воспользовались китайцы.

Россия, в свою очередь, продолжает переориентировать поставки энергоносителей на Восток. Если по итогам 2022 года Россия экспортировала по газопро-

воду «Сила Сибири» в Китай 15,5 млрд кубометров газа, то в этом году — 22 млрд кубометров. Выход на проектную мощность к 2025 году позволит транпортировать 38 млрд кубометров, а за счет реализации проекта поставок по дальневосточному маршруту и с учетом транзитного газопровода через Монголию они могут вырасти и до 100 млрд кубометров в год.

Наверное, точнее всего смысл политического союза России и Китая сформулировал Си Цзиньпин по окончании переговоров с Путиным в марте 2023 года: «Сейчас перемены, которых не было в течение ста лет, и мы вместе двигаем эти перемены». Примечательно, что китайский лидер не считает Вторую мировую войну и последовавшие в мире преобразования (в том числе образование КНР) событиями, с которыми можно сравнить сегодняшние перемены. По мнению китайского лидера, им более советует период Первой мировой войны, приведшей к гибели всех участвовавших в ней империй и послужившей триггером для постепенного краха колониальной системы.

Однако Россия и Китай не вступают в военный союз с четкими взаимными обязательствами по примеру НАТО. Сегодня это развязывает руки КНР, позволяя ей экономически взаимодействовать с Западом, будучи при этом политическим союзником России.



Точнее всего смысл политического союза России и Китая сформулировал Си Цзиньпин по окончании переговоров с Путиным в марте 2023 года: «Сейчас перемены, которых не было в течение ста лет, и мы вместе двигаем эти перемены»

Если же возникнет военный конфликт Китая с США из-за Тайваня, то Россия, в свою очередь, не окажется автоматически втянута в войну с Соединенными Штатами.

Вашингтон исповедует концепцию экзистенциальной опасности окончательного оформления союза России и Китая и ради его предотвращения идет на серьезные уступки Пекину. А заработанные на американском рынке деньги Китай тратит в том числе на покупку российских энергоносителей, делая бессмысленными западные санкции.

Прогноз. Можно предположить, что в следующем году продолжится поступательное развитие российско-китайских экономических связей при отсутствии взаимных обязательств в военно-политической сфере. Однако неформальный союз России и Китая на практике может оказаться крепче и эффективнее закрепленных на бумаге взаимных обязательств стран НАТО, которые они не спешат выполнять. А если Китай вступит в жесткую конфронтацию с США, поставки российских энергоносителей по суше, которые, в отличие от морских, американцы перекрыть не смогут, гарантируют выживание китайской экономике.

3. Тихоокеанский ТВД

Вопросе о статусе Тайваня Пекин твердо намерен оказывать давление на Вашингтон, заявляя о своем стремлении установить контроль над островом любой ценой, лучше, конечно, по-хорошему.

Как стало известно американскому телеканалу NBC, во время переговоров в ноябре этого года Си Цзиньпин заявил президенту США Джо Байдену, что КНР предпочитает установить свой контроль над Тайванем мирным путем, а не силой. В свете этого китайский руководитель предложил коллеге публично заявить о поддержке Пекина в этом гуманном процессе, а также о том, что независимость острова не находит поддержки у США, но получил отказ. Кроме того, Си также якобы заявил, что не устанавливал четких временных рамок для своих военных. Иными словами, если США не уступят контроль над Тайванем мирным путем, Китай оставляет за собой право применить силу.

Скитайской точки зрения, существование фактически независимого Тайбэя — это воплощение вопиющей несправедливости и нарушение американо-китайских договоренностей полувековой давности. Американские поставки оружия на Тайвань расцениваются как вмешательство Вашингтона во внутренние дела КНР.

Естественно, Пекин заинтересован в мирной интеграции очень богатого Тайваня, годовой ВВП которого составляет около 800 млрд долларов, а ВВП на душу населения в три раза превышает китайский и сопоставим с Южной Кореей. В случае проведения военной операции Китаю вместо одной из самых развитых мировых экономик могут достаться дымящиеся руины, которые придется восстанавливать за свой счет.

Однако, по мнению Пекина, именно угроза применения силы, подкрепленная реальным военным потенциалом, способна заставить как Тайбэй, так и Вашингтон изменить свое поведение перед лицом неприемлемых для них потерь. По оценкам Пентагона, сейчас КНР располагает более чем 500 ядерными боеголовками, а к 2030 году планирует удвоить это число. Еще есть 320 межконтинентальных баллистических ракет. Этот арсенал китайское руководство рассматривает как гарантию ненападения американцев на континентальный Китай в случае возникновения регионального конфликта на Тайване.

По данным издания South China Morning Post, китайские ученые разработали игровую систему обучения военным действиям в космосе. Она предусматривает уничтожение спут-



Президент Китайской Республики Цай Инвэнь на церемонии формирования командования летной подготовки ВВС Тайваня

никовой инфраструктуры противника и связанных с ними наземных систем: пусковых площадок ракет и крупных радиолокационных станций. В результате этого самолеты и корабли противника должны потерять ориентацию в пространстве, а его города погрузятся в хаос. При таком развитии событий американское военно-технологическое преимущество в виде высокоточного оружия и современной авиации будет полностью нивелировано.

Кроме того, китайские военные внимательно следят за военным конфликтом на Украине и понимают, что даже самая совершенная система ПВО преодолеется либо за счет массированной атаки, либо с помощью гиперзвукового оружия. Таким образом, и знаменитые американские авианосцы могут превратиться в доступную мишень.

Китай не желает воевать ни с Тайванем, ни тем более с США, но решительно показывает готовность сражаться за свой остров, чтобы получить его мирным путем. Однако поскольку в пустые угрозы никто не верит, их надо подкреплять реальной подготовкой к войне. А полная готовность к войне при неудаче переговоров о мирном воссоединении с Тайванем делает силовой сценарий единственно возможным. То, что в последнее время Китай активно избавляется от вложений в US Treasuries, — тревожный признак: китайцы явно не хотят повторения печального опыта, когда Запад заморозил или попросту украл более 300 млрд долларов российских резервов.

Прогноз. Можно с уверенностью сказать, что военные действия в Тайваньском проливе не начнутся до 13 января 2024 года — в этот день Тайвань будет выбирать новых президента и парламент. Китайская Народная Республика надеется, что победу одержат лояльные ей политики. Если же Запад попытается этому помешать или применит гибридные «цветные» технологии, война вполне может стать реальностью. Причем как раз в следующем году для Пекина приоткроется окно возможностей для силового сценария, до выборов в США 5 ноября и возможного прихода к власти импульсивного и более решительного в отношении КНР **Дональда Трампа**, до разрешения украинского кризиса и на фоне перенапряжения военного потенциала США.

4. Мир «альтернативы»

Одной из главных внешнеполитических побед России, а также Китая и Индии стало стремительное расширение БРИКС. Пока США ждали консолидации всего мира вокруг себя, любимых, более двух десятков государств выразили



Если предложения России, Китая и стран глобального Юга по-прежнему будут игнорироваться США и их союзниками, БРИКС станет фундаментом, на котором будет постепенно выстроена альтернативная западной экономическая, финансовая и торговая, а также политическая система

желание вступить в альтернативное объединение, в котором они увидели площадку для равноправного диалога и реализации подлинной многополярности. С 2024 года организацию пополнят пять стран — Египет, Эфиопия, Иран, Саудовская Аравия и Объединенные Арабские Эмираты. В совокупности получится треть площади земного шара, на которой проживает 45% населения планеты. При этом двери для остальных желающих широко распахнуты.

Пока еще Запад остается более богатым, сильным в военном отношении и комфортным местом для жизни, но тем не менее тенденция к его ослаблению сегодня очевидна для всех развивающихся стран. Можно сказать, что страны глобального Юга поставлены перед выбором: сесть в комфортабельный поезд, идущий в никуда, или предпочесть ему путешествие в скромной электричке, которая движется в нужном направлении.

БРИКС не принимает обязательных для всех его участников решений, но организация и не ставит перед собой такой задачи. Более того, она объединяет страны, у которых есть острые двусторонние противоречия. Например, Индия и Китай давно оспаривают принадлежность региона Аксайчин на Тибетском плато, помимо этого обе страны являются конкурентами в борьбе за западные инвестиции. Однако общая цель — установление более справедливого миропорядка — заставляет обе ядерные державы отодвинуть эти противоречия на второй план. В итоге Индия, скажем, не позволила США втянуть себя в антикитайский военный союз.

При этом БРИКС не ставит перед собой цели уничтожить Запад. Напротив,

организация настроена на сотрудничество с западными странами, но на равных условиях. Страны БРИКС требуют устранения возводимых экономических барьеров, односторонних санкций и торговых ограничений.

Не случайно большинство стран БРИКС попытались объяснить США и их союзникам, что конфликт на Украине во многом был спровоцирован самим Западом, а Россия имела основания опасаться за собственную безопасность. Например, президент Бразилии **Луис Инасиу Лула да Силва** предложил Украине забыть о претензиях на Крым. А Китай выдвинул собственный мирный план урегулирования ситуации на Украине.

Однако на Западе Бразилия и Китай были преданы жесткой обструкции, поскольку может быть только одно правильное мнение — это мнение Вашингтона, а любые попытки предложить компромисс воспринимались как «бунт на корабле». Из-за своего упорства и нежелания слушать альтернативные точки зрения США и Украина оказались в тупике, из которого уже нет такого относительно благоприятного выхода, какой им предлагали Китай и Бразилия в уходящем году. А страны глобального Юга на этом примере лишний раз убедились, что США не собираются разговаривать на равных даже с Китаем. Это лишь повысило привлекательность БРИКС как площадки для равного общения между странами.

Пока что созданные БРИКС финансовые институты лишены реального содержания: созданный в 2015 году Новый банк развития (НБР) за восемь лет профинансировал 96 проектов в странах-учредителях на общую сумму 33 млрд долларов, в то время как Всемирный

банк только в 2022 году выделил на разные проекты в три раза больше — 100 млрд долларов. При этом НРБ отказался от финансирования новых проектов в России под предлогом соблюдения западных санкций!

Прогноз. Однако если предложения России, Китая и стран глобального Юга по-прежнему будут игнорироваться США и их союзниками, БРИКС станет фундаментом, на котором будет построена альтернативная западной экономической, финансовая и торговая, а также политическая система. Уже в грядущем году ожидается новое расширение организации и более содержательные переговоры о структуре финансовых взаимоотношений.



В результате бомбардировок Израиля в секторе Газа уже погибли более 20 тыс. мирных жителей, треть из которых — дети

5. Израиль и Палестина

Теракт, осуществленный боевиками ХАМАС в Израиле 7 октября, по своим разрушительным последствиям сравним с нападением террористов 11 сентября 2001 года. Если мы проанализируем окончательные итоги возмездия США в рамках «войны с терроризмом», то увидим не только кровавые войны, но и бесславное бегство американцев из Афганистана, и переход части Ирака под контроль злейшего врага в Тегеране, а главное — подорванную репутацию справедливой мировой силы для мусульманского мира.

Теракт ХАМАС в Израиле произошел в то время, когда арабский и мусульманский мир практически смирился с нынешним положением палестинцев и приступил к нормализации отношений с Израилем. Три года назад при активном давлении Дональда Трампа в рамках «соглашений Авраама» Тель-Авив укрепил

связи с ОАЭ, Бахрейном, Марокко, Египтом, Иорданией и Суданом. В 2022 году Турция восстановила дипломатические отношения с Израилем. А в конце этого года ожидался аналогичный шаг Саудовской Аравии.

Джо Байден объявил о планах грандиозного инфраструктурного проекта — сухопутного транспортного пути, соединяющего Индию и ЕС, который должен был пройти через территорию Саудовской Аравии, ОАЭ, Израиля и Иордании. За неделю до теракта 7 октября советник президента США по национальной безопасности **Джейк Салливан** заявил, что в регионе Ближнего Востока «сейчас спокойнее, чем за последние два десятилетия».

Вылазка ХАМАС, убийства и пленения тысячи мирных израильтян, а затем же-

стокий ответ Израиля, уже приведший к гибели более 20 тыс. мирных жителей сектора Газа, из которых треть составляют дети, перечеркнули многолетние усилия Запада по успокоению и налаживанию взаимовыгодного сотрудничества стран Ближнего Востока.

Белый дом (как и некоторые европейцы) формально призывает Израиль к сдержанности, но при этом поставляет ему оружие в неограниченном количестве, даже не дождавшись разрешения Конгресса. А в Совбезе ООН США блокируют любые резолюции, призывающие к остановке военных действий. Это очевидно проявило лицемерие и двойные стандарты Вашингтона при подходе к военным действиям на Украине и в Израиле.

Военный конфликт в Газе постепенно распространяется по региону и грозит перерасти в большую войну. С севера Израиль постоянно обстреливают боевики ливанской «Хезболлы», а с терри-

тории Сирии — проиранские военные формирования. Шитские прокси-формирования атакуют американские военные базы в Сирии и Ираке. А йеменские хуситы, также союзники Ирана, перекрыли мирное судоходство через Красное море, атакуя корабли, идущие, по их мнению, в Израиль.

Вашингтон понимает, что за этими силами стоит Тегеран, но гоняться за повстанцами неэффективно, а начинать большую войну против Ирана чревато крупными неприятностями с непрогнозируемым исходом. В то же время сложности с соразмерным ответом на региональные вызовы демонстрируют слабость США, а их поддержка Израиля на фоне операции в Газе подрывает сотрудничество с большинством стран Ближнего Востока, даже с теми, которые на самом деле равнодушны к судьбе палестинцев — уж слишком накалены страсти в мусульманском мире.

Прогноз. Возвращаясь к аналогии с терактами 11 сентября, во-первых, можно сказать, что последствия происходящего сегодня на Ближнем Востоке могут стать очевидными десятилетия спустя, а во-вторых, Израилю и США очень повезет, если происходящее удастся купировать быстро. Большая ближневосточная война грозит уничтожить современный Израиль, поскольку он уже не обладает тем безоговорочным военно-технологическим превосходством над соседями, которое долгие годы гарантировало ему безопасность. А союзнические отношения Израиля с США из неоспоримого преимущества обернулись и явным недостатком, поскольку слишком много стран мира заинтересованы в военном и дипломатическом поражении США на Ближнем Востоке. Россия же, используя эти противоречия, только наращивает сотрудничество с регионом.

6. Нагорный Карабах

В СНГ, за исключением Украины, Молдавии и Армении, у России наметилась тенденция к политическому и экономическому сближению со всеми странами организации, некогда считавшейся заменой распавшемуся СССР. Показательным для отношений со среднеазиатскими странами стал визит президента РФ Владимира Путина в Казахстан, состоявшийся в ноябре этого года, в ходе которого он провел переговоры с казахстанским президентом **Касым-Жомартом Токаевым**, а также принял участие в XIX Форуме межрегионального сотрудничества России и Казахстана.

По итогам переговоров Токаев заявил, что Россия — это стратегический парт-



FRANCOIS MALTBY

По данным армянской стороны, число беженцев из НКР только в Армению превысило 100 тыс. человек, а его население перед началом исхода составляло 120 тыс. человек

тнер и союзник Казахстана. Неплохо развиваются и экономические отношения с Астаной: в 2022 году товарооборот между странами вырос на 10%. Если раньше у Казахстана могли возникнуть сомнения в экономической, социальной или военно-политической устойчивости России, то в этом году они окончательно развеялись. А политическое сближение Москвы и Пекина сделало неуместными возможные попытки среднеазиатских стран попытаться сыграть на противоречиях между Россией и Китаем.

Безусловно, наши партнеры пытаются аккуратно подходить к вопросу логистики и в целом к сотрудничеству с Россией, опасаясь вторичных санкций, однако отсутствие громких скандалов говорит о том, что компромисс был найден в теневом секторе.

Пожалуй, главным разочарованием года, хотя и давно ожидаемым, стало резкое ухудшение отношений с Арменией. Ереван был раздосадован итогами войны с Азербайджаном 2020 года за Нагорный Карабах, которая была остановлена при посредничестве России и позволила армянам сохранить примерно треть территории региона, включая его столицу Степанакерт.

Армении и ее руководству казалось, что Россия должна предоставить свое-

му союзнику по ОДКБ военную помощь в этом конфликте. Однако российская позиция была предельно проста: если Ереван не признал независимость Нагорного Карабаха, то, следовательно, не только с точки зрения международного права, но и с точки зрения самой Армении это территория Азербайджана.

Позиция Москвы не была голословным утверждением, она сама всегда поступала согласно этой формуле — в 2008 году признала независимость Абхазии и Южной Осетии, тем самым показав готовность защищать эти республики. В 2014 году Россия включила Крым в свой состав, а в 2022-м аналогично поступила с ДНР, ЛНР, Херсонской и Запорожской областями.

Однако премьер-министр Армении **Никол Пашинян** не принял этих аргументов, как и не оценил прекращения Россией войны в Нагорном Карабахе без полной потери Арменией региона. Он не нашел ничего лучше, чем в начале сентября обрушиться на Россию с обвинениями и заявить, что зависимость от Москвы в области безопасности «является стратегической ошибкой». Кроме того, он спрогнозировал уход России с Южного Кавказа.

Затем Ереван объявил, что с 11 по 20 сентября на территории Армении

пройдут армяно-американские военные учения Eagle Partner 2023, и одновременно отозвал постоянного полномочного представителя Армении при ОДКБ. А правительство представило в парламент проект решения о ратификации Римского статута МУС. Но и этого Пашиняну показалось мало: его супруга **Анна Акопян** отправилась на саммит первых леди в Киев, где «оказала гуманитарную помощь Украине».

19–20 сентября Азербайджан провел новую военную операцию, установив полный контроль над территорией Нагорного Карабаха, а заокеанский «Орел Партнер 2023» так и не пришел на помощь. Хотя Россия продолжает торгово-экономические отношения с Арменией, а Пашинян заявил, что не собирается выводить страну из ОДКБ, равно как и российскую военную базу с армянской территории, можно смело предположить, что после его сентябрьского демарша личные отношения между лидерами двух стран не подлежат восстановлению. Москва заняла показательно терпеливую позицию, демонстрируя, что разделяет российско-армянские связи и политику нынешнего руководства этой страны.

Менее трагическая, но схожая по смыслу сложилась ситуация с Молдавией, где в 2020 году на президентских выборах

с перевесом в 15% голосов победила прозападная **Майя Санду**. Российско-молдавские отношения последних трех лет ознаменовались постоянными объяснениями чиновников из Кишинева, что платить за газ по заключенному ими же контракту с «Газпромом» они не могут, потому что для этого необходимо много денег, а у Молдавии их мало. В итоге молдаване оказались разочарованы евроинтеграцией, выразившейся в подорожании газа и ЖКУ, и, согласно опросу IMAS, рейтинг Санду опустился до 30%. Президентские выборы там состоятся уже в ноябре следующего года.

Прогноз. Наши геополитические оппоненты будут продолжать работать на раскол взаимоотношений стран постсоветского региона, и России стоит запастись терпением. В конечном счете победитель в украинской кампании определит и политический вектор для Евразии. А уровень естественных экономических связей соседей таков, что никаким прозападным политикам разорвать их не удастся, об этом свидетельствует хотя бы пример Грузии. Что же касается отношений с Арменией и Молдавией, то, несмотря на явный кризис, будущее нашего партнерства воспринимается с оптимизмом. Как заметил одни не очень популярный сегодня политик (В. И. Ленин), «прежде чем объединяться, и для того, чтобы объединиться, мы должны сначала решительно и определенно размежеваться».

7. Бессилие Европы

Солидарность Евросоюза, еще в начале 2023 года выглядевшего монолитом в основании американского величия, к концу года покрылась трещинами. Например, Польша, самый яркий ненавистник России в мире, подталкивавшая США и Германию к более активной помощи Украине, вдруг объявила, что не желает идти на дно вместе с утопающим Киевом, сначала запретила импорт украинской сельхозпродукции, а затем перекрыла границы для украинских грузовиков.

Венгрия, напротив, осталась верна своему прагматизму, но тоже перешла к активным действиям: премьер Виктор Орбан заблокировал решение о выделении Киеву 50 млрд из бюджета ЕС на период 2024–2017 годов. Переговоры перенесли на февраль будущего года, но, судя по всему, многие европейские лидеры втайне рады, что можно свалить все шишки на Будапешт и при этом остаться с деньгами.

Тем временем в Словакии на выборах победила партия «Курс — социальная



Очарование Европой все еще сильно в ряде стран постсоветского пространства (на фото Грузия), но ее стратегический потенциал в упадке

демократия», а ее лидер **Роберт Фицо**, выступающий за прекращение военной помощи Украине и восстановление отношений с Россией, занял пост руководителя правительства.

В Нидерландах на досрочных парламентских выборах победу одержала ультраправая политическая сила «Партия свободы», выступающая против приема мигрантов, за сокращение выплат в бюджет Евросоюза и против приема новых членов в ЕС. Лидер партии **Герт Вилдерс** высказывается за прекращение помощи Киеву, а в мае этого года он в знак протеста даже покинул зал заседаний парламента во время выступления **Владимира Зеленского**.

В Германии, крупнейшем европейском доноре Киева, правительство ведущего европейского украинофила **Олафа Шольца** еще не поменялось, но согласно опросу, проведенному институтом INSA, 59% граждан желают его смены и досрочных парламентских выборов. Для германского избирателя «светофорная коалиция» давно не излучает никаких надежд. За шольцовскую СДПГ готовы проголосовать 15% избирателей, за «Зеленых» — 12%, а за СвДП лишь 5% опрошенных. Таким образом, у правящей коалиции со времени проведения последних выборов рейтинг рухнул почти вдвое. За блок ХДС/ХСС готовы проголосовать 32% избирателей, на второе место с 23% вышла «Альтернатива для Германии» (АДГ), выступающая против массового притока мигрантов и за нормализацию отношений с Россией.

Секрет такой перемены европейских настроений прост: прежде всего, избиратели поняли, что правящие элиты их об-

манули, пообещав почти два года назад быструю и легкую победу над Россией. Затем они разочаровались в украинских беженцах, из которых только половина нашла себе работу, а остальные предпочитают сидеть на шее европейцев, дающих им бесплатное жилье, еду и деньги.

Ну и конечно, вишенкой на торте стала теперь знаменитая на весь мир украинская коррупция, когда зачастую разворовывается не какая-то жалкая часть западной гуманитарной помощи в размере 50–70%, а вся целиком, вагонами, содержимое которых перенаправляется в торговые сети.

Все это происходит на фоне замедления европейской экономики, балансирующей на грани рецессии во многом из-за потери российского рынка сбыта и прекращения поставок дешевых российских энергоносителей.

Прогноз. В следующем году можно уверенно прогнозировать рост правых (или альтернативных центру) настроений в странах ЕС. Чаще всего партии, демонстрирующие рост поддержки, выступают за прекращение как минимум военной помощи Украине и нормализацию отношений с Россией. При этом высшие чиновники ЕС, такие как Урсула фон дер Ляйен, занимающая пост председателя Европейской комиссии, не чувствительны к переменам общественных настроений и будут изо всех сил защищать идеи евроатлантического единства в надежде продолжить карьеру на посту генсека НАТО или в другом теплом месте, которое могут им обеспечить американцы.

8. Выборы в США

Самым интригующим событием 2024 года, вокруг которого закручивается множество иных геополитических процессов, должны стать американские выборы. Ситуация далека от традиционного политического спектакля и еще больше накалена, чем четыре года назад, когда Байден обошел Трампа. Дело зашло так далеко, что проигравший кандидат и его ближайшие родственники могут провести за решеткой не один десяток лет.

Причем эту войну начал не Трамп: в 2016 году он простил оппонентов за все сфабрикованные против него ложные обвинения в сговоре с Россией. Однако демократы не оценили этого широкого жеста и, когда увидели реальную вероятность возвращения Трампа в Белый дом, начали настоящую травлю, пытаясь судебными и внесудебными методами не допустить возвращения республиканца во власть.

Трамп уже пережил с десяток процессов и продолжает находиться под следствием по ряду смехотворных обвинений. А на днях Верховный суд штата Колорадо постановил, что он не имеет права участвовать в праймериз Республиканской партии на территории штата из-за «штурма Капитолия». Вероятнее всего, Верховный суд США отменит это абсурдное решение. Но колорадские республиканцы уже ста-

ли стеной за своего лидера, заявив, что могут отменить партийные праймериз в штате и попросту назначить делегатов для общенационального съезда Республиканской партии на закрытом партийном собрании.

Все эти нападки привели к резкому росту популярности Трампа в Республиканской партии: его выдвижение в президенты поддерживает 64% республиканцев, а ближайшего конкурента, губернатора штата Флорида **Рона Десантиса**, всего 11,6% однопартийцев. Байден также лидирует в опросах сторонников Демократической партии: за его выдвижение в президенты высказываются 68% демократов. Но тем хуже для Демпартии, поскольку, согласно всем опросам общественного мнения, шансов на победу у Байдена нет. Секрет кроется в рекордной непопулярности действующего президента.

Итогом межпартийной борьбы в Конгрессе США пали госбюджет страны (был принят временный бюджет на полтора месяца), военная и финансовая помощь Украине, Израилю и Тайваню.

Кроме того, палата представителей начала процедуру импичмента Байдена по обвинению в получении взяток от России и Китая с помощью своего сына **Хангера Байдена**. Довести процесс до конца нет шансов, поскольку его должны поддержать две трети сенаторов, большинство из которых демократы. Но,

во-первых, это месть за две процедуры импичмента, которые демократы начали против Трампа, а во-вторых, СМИ не смогут проигнорировать эту новость, напомнив избирателю о похождениях семьи Байдена за границей.

Прогноз. Если вашингтонскому болоту не удастся утопить Трампа с помощью судебной системы, именно он станет следующим президентом США. В противном случае острое противостояние может привести к гражданской войне.

Какой из двух американских президентов был бы выгоднее России? Трамп заявляет о готовности надавить на Украину ради прекращения конфликта, но при этом дать Киеву оружия «больше, чем они когда-либо получали», если Россия не примет его условий мира. Именно при президенте Трампе начались поставки американского летального оружия на Украину, чего не было при **Бараке Обаме** и вице-президенте Джо Байдене.

А президент Байден, конечно же, выполняет решение Конгресса о поставках на Украину военной и финансовой помощи, но делает это без особого энтузиазма. В частности, он так и не воспользовался законом о ленд-лизе, дающим ему право передать Украине любые американские вооружения в любом количестве. То ли забыл в силу возраста, то ли сделал вид, что забыл, но в любом случае молодец.



Если вашингтонскому болоту не удастся утопить Трампа с помощью судебной системы, именно он станет следующим президентом США

Вячеслав Суриков

Искусственный интеллект в литературе, живописи, музыке и кино: идеальный подмастерье

Как технологии могут изменить различные виды искусств



Нейросеть Midjourney открыта для широкого круга пользователей с 12 июля 2022 года

НЕЙРОСЕТЬ MIDJOURNEY

С hatGPT, созданный компанией OpenAI и появившийся всего год назад, еще не успел преобразить информационную реальность, но ему удалось сделать очевидной необратимость ее изменений. Он продемонстрировал, насколько еще высок процент рутинных, неэффективно тратящих человеческое время процессов даже в существующей и, казалось бы, такой удобной цифровой среде. А если вспомнить, что в не столь далеком XX веке было нормой потратить день на поход в общественную библиотеку, чтобы получить доступ к неэсклюзивному, но по каким-то причинам недоступному печатному источнику информации, то степень изменений станет еще более очевидной. Искусственный интеллект, еще совсем недавно похожий на ребенка, который учится говорить и совер-

шает нелепые ошибки на каждом шагу, наконец не просто освоил человеческую речь, но и научился читать и писать на уровне, позволяющем высвободить колоссальные ресурсы человеческой цивилизации, до сих пор растрачивающей свой творческий и интеллектуальный потенциал по мелочам.

Читка

Один из самых очевидных прорывов произошел в области преобразования печатного текста в звук. Восприятие значительного количества текстов в звуке (процент книг, которые выходят одновременно в печатной и в аудиоверсии, с каждым годом увеличивается) уже революция. Но запись книги остается по-прежнему трудоемким и дорогостоящим процессом. И затраты на него не всегда себя оправдывают. В этом случае важен еще один нюанс: голос и манера

чтения часто устраивают не всех читателей. Если чтец слишком выразителен, слишком индивидуален, это может скорее оттолкнуть массового слушателя. Идеальный чтец должен не разыгрывать перед ним спектакль, а стать голосом внутри его головы. И здесь у нейросетевых технологий свои преимущества. Если поддержание единообразия интонации на протяжении многочасовой читки требует от чтеца усилий, то для программ по синтезу речи это само собой разумеется. При этом они смогли научиться тому, что умеет далеко не каждый человек: правильно интонировать при чтении текста.

Программы синтеза речи не отменяют читку человеком — они резко расширяют круг литературы, доступной в аудиоформате, тем самым предоставляя выбор: читать или слушать. У каждого способа восприятия текста свои преи-

мущества. В свою очередь, у каждого человека свои особенности восприятия текстов: кому-то проще читать, кому-то — воспринимать на слух. Ожидания от будущего — более точное интонирование (и здесь совершенству нет предела), а также возможность выбирать наиболее комфортный для себя голос, которым книга прочитана. Пока эта опция недоступна. Но очевидно, что в будущем она станет одним из преимуществ программ по преобразованию текстов в звук. Читка человеком станет эксклюзивной и дорогостоящей. Пока трудно себе представить, что в чтении художественных текстов, где требуется передавать эмоции, можно будет без него обойтись. И все же сомневаться не приходится: технологии будут неуклонно двигаться и в эту сторону и рано или поздно позволят оцифровать человеческие эмоции, пусть и частично.

Тексты

Написание текстов никогда не было исключительно авторской работой. Более того, фигура автора возникла не так давно, и уже в прошлом веке Ролан Барт провозгласил его символическую смерть, утверждая, что текст — это всего лишь «ткань из цитат». Таким образом он сформулировал суть механизма, лежащего в основе генеративного искусственного интеллекта. Он не вытесняет автора, а наоборот, занимает свое место, до сих пор занятое автором, который был вынужден выполнять несвойственную ему работу: ткать «ткань из цитат». Особенно это очевидно в индустрии новостей, где есть несколько источников, иногда всего один, и многочисленные пересказы полученной от него информации. Их многочисленность во многом определяется вкусовыми предпочтениями аудитории: информация одна и та же, но ее интерпретация и подача могут быть индивидуальными. Однако набор этих интерпретаций не бесконечен, и он тоже может быть оцифрован в соответствии с запросами читателя. В итоге тот получит возможность настроить робота — рассказчика новостей в полном соответствии с собственными индивидуальными потребностями — свое альтер эго.

Насчет художественных текстов тоже не может быть иллюзий: абсолютное большинство из уже написанных тестов лишены яркой индивидуальности, это все та же «ткань из цитат». Практика использовать подмастерьев в литературе возникла в тот самый момент, когда тексты стали продаваться и приносить писателям ощутимый доход. Самый известный автор, не чурающийся задействовать в своем творчестве давние аналоги ChatGPT, — Александр Дюма.



Чтобы создать изображение, надо отправить команду боту в мессенджер Discord

Несмотря на то что самые известные его произведения, такие как «Три мушкетера», «Графиня де Монсоро» и «Виконт де Бражелон», были написаны вместе с Огюстом Маке, и это общеизвестный факт, никто не оспаривает авторство Дюма. Он затмевает собой Маке, которому в их дуэте была отведена роль ChatGPT. Сейчас ChatGPT скорее выступает для авторов в роли Огюста Маке, беря на себя черную работу, а иногда всего лишь избавляя от страха чистого листа и давая автору, оказавшемуся в тупике, творческий импульс. В будущем каждому человеку станет доступно написание книги, в которой он сможет рассказать свою личную историю или ту, что возникла в его воображении. Чтобы ее написать, ему понадобятся не годы, а лишь несколько дней, большая часть которых уйдет на редактирование текста, а не на его создание.

Чтение

Чтение — такая же разновидность творческого процесса, как и написание текста. Совсем недавно можно было, хотя и не без труда, в обозримый срок прочитать большую часть текстов, написанных лучшими умами человечества. Еще раньше человек мог дерзнуть впитать в себя всю сумму накопленных знаний. Теперь это невозможно. Перед современным человеком стоит другая проблема. Ему приходится тратить колоссальное количество времени на выбор знаний, которые важны именно для него и именно сейчас. И это то, в чем ему может помочь искусственный интеллект. Когда ChatGPT отвечает на запрос пользователя о чем бы то ни было, он как раз и предоставляет набор знаний, требующийся тому в данное время. В диалоге с искусственным интеллектом важно правильно сформулировать запрос. На

это и должны быть направлены творческие и интеллектуальные усилия.

Одна из ближайших задач, которые предстоит решить с помощью нейросетевых технологий, — качественный и доступный перевод художественных текстов. У читателя из любой страны существуют слепые зоны в области мировой литературы. Он по-прежнему ориентируется на общедоступные тексты, которые либо изначально написаны на его родном языке, либо переведены на

него. Расширение возможностей машинного перевода уже сейчас сделало доступными большинство публикуемых в медиа текстов. Они еще не в состоянии воспроизвести авторскую интонацию, но информационную составляющую уже не искажают. Любому человеку не хватит жизни, чтобы выучить все действующие пять тысяч с лишним языков, но для машин это всего лишь вопрос времени. Это позволит резко расширить границы научных исследований и обобщения

знаний, накопленных цивилизацией, и в конечном счете сделать интеллектуальный опыт, который получает человек в течение жизни, уникальным.

Изображения

Изобразительные искусство — это еще одна область, куда чуть более года назад успешно вторглись нейросетевые технологии. Уровень изображений, которого смогли достичь создатели Midjourney, кажется фантастическим. Написание картины до сих пор оставалось сложным процессом, требующим множества технологических навыков, например умения натягивать холст на подрамник и смешивать краски. Чтобы научиться создавать качественное изображение красками на холсте, требуются несколько лет интенсивного обучения. В современной системе образования полный цикл обучения искусству создавать изображения может занимать до десяти лет жизни. Но годы, потраченные на изучение этого вида искусства, не гарантируют человеку, что он станет признанным художником, чьи произведения высоко ценятся и хорошо продаются на арт-рынке. Для этого потребуются еще десятки лет усилий с непредсказуемым результатом.

Пока у Midjourney, как и у других нейросетей, создающих изображения по текстовым запросам, получается не все. Например, им с трудом даются реалистичные изображения человеческих рук и многофигурные композиции. Но эти недостатки меркнут на фоне уже достигнутого. Нейросети хорошо справляются с лицами, человеческими фигурами и с изображением любых предметов. Они возвращают художника к его изначальной миссии. Он прежде всего создатель образов, а не тот, кто владеет различными техниками написания изображений. Умение создать реалистичное изображение кистью и красками обесценилось, когда появилась фотография. Это позволило живописи свободно погрузиться в мир невидимого — тех образов реальности, которые люди не в состоянии зафиксировать одним нажатием кнопки. Теперь изобразительное искусство выходит на новый этап. Каждый может создать нужный ему визуальный образ за считанные минуты. Так же как и появление фотографии, это не обесценит индивидуальное мастерство, а наоборот, повысит его в цене.

Музыка

Музыка еще больше, чем тексты, тяготеет к «смерти автора». Современная музыкальная индустрия, производящая неимоверное количество музыки, кон-



Доступ к Midjourney платный. Пользователям из России оплата сервиса недоступна



Отечественные сервисы, аналогичные Midjourney: «Шедевр» («Яндекс») и «Кандинский» (Сбер)

центрируется вокруг имен, уже сумевших заполучить репутацию в отрасли. Сейчас востребованный композитор, как правило, объединяет вокруг себя группу людей, которые помогают ему реализовать сложный, кропотливый процесс создания музыки. Эти люди могут даже генерировать музыкальные идеи, но, как и Огюст Маке, пребывают в тени главного автора. Выйти из этой тени и остаться в индустрии — шанс, который дается далеко не каждому. Нейросетевые технологии позволяют композитору сосредоточиться на самой музыке, а не на технологии ее создания, записи и воспроизведения. Он сможет пробовать все больше вариаций ее звучания и в конечном счете сделать ее более совершенной.

Но самое привлекательное в этих технологиях, как и в технологиях создания изображений, то, что каждый сможет написать свою музыку и даже представить ее широкому кругу слушателей, минуя длительный и сложный процесс обучения. Он, как и в изобразительном искусстве, длится около десяти лет и тоже с непредсказуемым результатом. Композитор, работающий в академическом жанре, может даже написать музыку, но, если ему не удастся уговорить какой-нибудь оркестр сыграть ее, она так и останется никем не услышанной. Качественное воспроизведение уже написанной музыки — это еще

одна из задач, которую легко решить с помощью нейросетевых технологий. Человеку будущего не нужно будет посвящать свою жизнь только одному из искусств. Он сможет попробовать себя в чем угодно. Ожидаемый эффект — опыт взаимодействия с различными видами искусства — может вывести индивидуальное творчество на новый, до сих пор недостижимый уровень.

Кино

Кинематограф — наиболее трудоемкий и дорогостоящий из всех видов искусства. Это часто вынуждает кинематографистов ориентироваться на как можно более массовую аудиторию, иначе фильм не окупится в прокате. Область экспериментов в кино всегда ограничена. Цифровые технологии значительно расширили ее. Они позволили кинематографу еще глубже погрузиться в фантастическую реальность. Процесс создания фильма стал более совершенным, предсказуемым и менее затратным по времени. Нейросетевые технологии, в свою очередь, позволят кинематографистам отпустить свое воображение еще дальше. Они же смогут сделать «путешествия в прошлое» менее затратными. Кинематографисты по-прежнему ограничены в выборе локаций для съемок, но со временем им станет все проще корректировать зафиксированное камерой изображение. Возможно, когда-

нибудь им будет достаточно включить режим обработки под требуемый исторический период и нейросети автоматически сделают изображение более убедительным.

Но самая интригующая и уже получившая распространение технология — это deepfake. Кинематографисты в связи с ней мечтают в первую очередь о возможности заполучить актеров прошлого в свои фильмы. Наверное, это всего лишь первый этап. Скорее дальше актерам придется задуматься: а стоит ли им тратить свою жизнь на то, чтобы воспроизводить на экране чужую? При этом сам процесс создания фильма будет все больше ориентирован на реализацию творческого замысла в его первоначальном виде. Сегодня то, что мы видим на экране, — плод коллективного труда. Его качество зависит от множества факторов. Нейросетевые технологии должны сблизить между собой замысел и конечный продукт. Возможно, только тогда мы сможем увидеть нечто по-настоящему необычное. Визуализация каждого из сюжетов будет становиться все дешевле и технологичнее. В итоге для создания фильма окажется достаточно загрузить в генеративный интеллект сценарий. При этом кинематографисты окажутся куда меньше озабочены кассовым успехом фильма. Если это вообще будет иметь хоть какое-нибудь значение. ■

Потребительские ожидания в четвертом квартале не улучшились

Спад косвенного индикатора инвестактивности в октябре

Снижение оптимизма промышленников в декабре

Расчитываемый Росстатом индекс потребительской уверенности (ИПУ), отражающий совокупные потребительские ожидания населения, в четвертом квартале 2023 года сохранился на уровне предыдущего квартала и составил минус 13%. Тем не менее интегрированный показатель потребительских настроений остается на уровне, превышающем предвоенный максимум (минус 18% во втором квартале 2021 года). Наиболее оптимистичными предсказуемо оказались респонденты молодых возрастов: в группе 16–29 лет ИПУ составил минус 8%, у средней возрастной группы — минус 12%, возрастные респонденты (50+) наиболее консервативны (минус 16%).

После прохождения локального минимума (минус 31%) во втором квартале 2022 года, сразу после начала СВО и санкционной войны, ИПУ демонстрировал интенсивный рост, сейчас же мы видим вторую заминку растущего тренда.

Ожидания изменений в личном материальном положении немного ухудшились: доля оптимистов осталась на уровне 12%, а доля пессимистов выросла за счет ко-

леблющихся до 21%. Индекс благоприятности условий для крупных покупок сохранился на прежнем уровне (минус 22%), а индекс благоприятности условий для сбережений возрос на 1 п. п., до минус 28%.

Индекс инвестиционной активности ЦМАКП, представляющий собой оценку предложения в экономике товаров инвестиционного назначения, в октябре резко снизился, сразу на 5,8% к предыдущему месяцу (сезонность устранена). В результате он вернулся к среднемесячному уровню 2019 года. Основной вклад в снижение индекса внесло уменьшение импорта машин и оборудования, при том что их выпуск остается достаточно устойчивым. Предложение базовых стройматериалов также ощутимо снизилось (минус 4,3%).

К концу года индекс промышленного оптимизма (по данным на 14 декабря) и индекс прогнозов промышленности (на 20 декабря), измеряемые Институтом экономической политики (ИЭП) им. Е. Т. Гайдара, продемонстрировали заметную негативную коррекцию: 4,0 и 5,5 пункта соответственно. Дан-

ные института в первом случае фиксируют заметное (на 5 пунктов) снижение планов выпуска на фоне роста запасов готовой продукции, что привело к увеличению их баланса («выше нормы» минус «ниже нормы») до плюс 6 пунктов.

Цены производителей промышленной продукции снизились в ноябре на 0,1% к предыдущему месяцу, сообщил Росстат. Это первое помесячное снижение промышленных цен с января текущего года. Тем не менее с начала года цены производителей выросли на 21,9%. В отраслевом разрезе цены в добыче в ноябре к октябрю упали на 1,2% (за год выросли на 60%), в коммунальном секторе — на 1,8% (рост на 6,6%), в обработке выросли на 0,5% (на 15,2% с начала года).

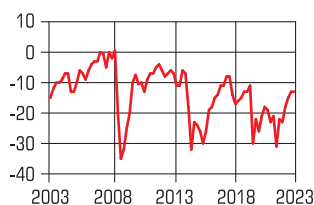
Потребительская инфляция во второй декаде декабря немного замедлилась: с 12 по 18 декабря цены выросли на 0,18%, инфляция в годовом выражении составила 7,48%. В сегменте продовольственных товаров инфляция составила 0,40%. На плодоовощную продукцию цены выросли на 2,11%, на продукты питания без учета плодоовощной продукции — на 0,23%. Сохра-

нился умеренный рост цен на непродовольственные товары (0,08%), продолжились снижаться темпы роста цен на отечественные автомобили, а также на электро- и бытовые приборы. В секторе услуг — около нулевой рост цен (на 0,02%): возобновилось удешевление авиабилетов на внутренние рейсы.

В ноябре темп роста корпоративного кредитования несколько снизился, до 2% (1,4 трлн рублей) с 2,3% в октябре, но все еще остается высоким. Для сравнения: среднемесячный прирост за первое полугодие составил 1,1%. Около четверти прироста пришлось на финансирование крупных сделок слияний и поглощений. Еще около 10% прироста пришлось на проектное финансирование строительства жилья, которое малочувствительно к рыночным ставкам из-за высокого покрытия счетами эскроу. Кроме того, значительный вклад внесли транспортные и нефтегазовые компании, а также финансовые (факторинговые, лизинговые) дочерние компании банков.

Прирост ипотечного портфеля банковской системы в ноябре снизился до 327 млрд рублей с 667 млрд в сентябре. Охлаждается активность и в сегменте потребительского кредитования: прирост портфеля здесь сжался вдвое и составил в ноябре 203 млрд рублей, это вдвое ниже августовского пика в 399 млрд. ■

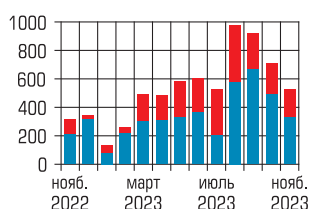
Восстановление потребительской уверенности россиян в IV квартале 2023 года приостановилось



разность позитивных и негативных оценок, %

Источник: Росстат

К концу 2023 года ЦБ добился существенного охлаждения рынка розничного кредитования

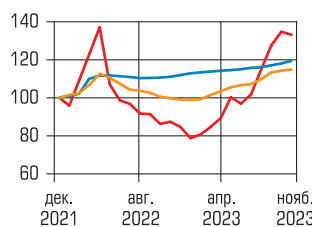


прирост портфеля за месяц, млрд руб.

■ Ипотечные жилищные кредиты
■ Другие кредиты физлицам

Источник: Банк России

Инфляция в производственном и потребительском секторах экономики существенно различна

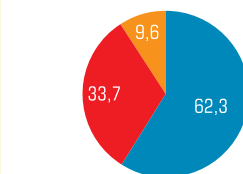


индексы цен, дек. 2021 = 100

■ Добывающие отрасли
■ Обрабатывающие производства
■ Индекс потребительских цен

Источник: расчеты «Монокля» по данным Росстата

Структура кредитного портфеля банков на 1 декабря 2023 года



трлн руб.

■ Нефин. предприятия (вкл. ИП)
■ Физлица
■ Фин. организации

Источник: Банк России